


Ю. И. ЮДАНОВ



КАПИТАЛЫ  
ПОД ПСЕВДОНИМОМ

*Ю. И. Юданов*

**КАПИТАЛЫ  
ПОД ПСЕВДОНИМОМ  
ФИНАНСОВЫЕ ГРУППЫ  
МАЛЫХ СТРАН**



Издательство  
„МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ“  
Москва 1967

В книге дается краткий очерк особенностей экономического развития малых высокоразвитых стран Западной Европы (Швейцарии, Швеции, Голландии и Бельгии). Подробно рассматривается промышленная и банковская концентрация. На базе новейших фактических данных и исследований анализируется деятельность крупнейших монополий в промышленности и кредитно-финансовой сфере, показана их роль в национальной и европейской экономике.

Значительное место в работе уделено характеристике деятельности крупнейших финансовых групп малых стран, их организационным формам. Подвергнуты анализу проблемы формирования финансовой олигархии, методы ее обогащения. Специальная глава посвящена вопросам развития государственно-монополистического капитализма в Швеции, Швейцарии, Голландии и Бельгии. Рассматриваются заграничные инвестиции малых стран и их особая посредническая роль в международном движении капиталов.

# ВВЕДЕНИЕ

**В** системе современного мирового капитализма выделяется довольно значительная группа небольших, но экономически высокоразвитых стран, которые выгодно используют сложившееся международное разделение труда. Подвергаясь эксплуатации со стороны крупнейших империалистических государств, они в то же время сами выступают эксплуататорами многих наций. Это особенно характерно для таких малых стран Западной Европы, как Швейцария, Швеция, Бельгия и Голландия; некоторые из них В. И. Ленин в свое время относил к категории «привилегированных мелких наций»<sup>1</sup>.

Развитие империализма, которое охватило в конце прошлого века все крупнейшие капиталистические державы, оказало решающее влияние на формирование экономической структуры и этих малых стран. Исследуя процесс на примере одной такой страны, В. И. Ленин отмечал, что капитализм «во всех цивилизованных странах, в Швейцарии так же, как и в других, превратился в *империалистский капитализм*»<sup>2</sup>.

В группе небольших империалистических государств можно выделить такие, которые некогда владели собственными колониальными империями (Голландия и Бельгия). Они занимались присвоением прибылей, получаемых в результате непосредственной эксплуатации колониальных народов. В. И. Ленин, характеризуя стремления бельгийской буржуазии, писал, что они сводятся к тому, чтобы «грабить 15 млн. населения в Конго и

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 30, стр. 36—37.

<sup>2</sup> Там же, стр. 332.



получать концессии и привилегии в других странах»<sup>3</sup>. В. И. Ленин подчеркивал также, что империалистическая Голландия является страной, которая имеет «привилегии, состоящие в угнетении чужих народов»<sup>4</sup>.

Однако малые империалистические страны, не имевшие собственных колоний (Швейцария и Швеция), также участвуют в империалистическом грабеже народов. В. И. Ленин прямо отмечал, что «империалистические интересы проявляются, как всем известно, не только в территориальных приобретениях, но и в финансовых»<sup>5</sup>. Они находят свое выражение в том, что определенные малые страны становятся соучастниками в перераспределении прибылей, получаемых крупнейшими империалистическими державами от эксплуатации угнетенных народов. Определяя характерные черты швейцарского империализма, В. И. Ленин писал, что «„Fremdenindustrie“ (промышленность по обслуживанию иностранцев. — Ю. Ю.) в Швейцарии и т. д. знаменует постоянный *раздел* империалистического богатства между великими державами и Швейцарией»<sup>6</sup>. Такое перераспределение прибылей, отмечал В. И. Ленин, может обеспечиваться и «вследствие монопольно-выгодного положения рынка» для каких-либо товаров, производимых малой страной. Благодаря этому ее буржуазия превращается в «„процветающих“ захребетников» империалистической буржуазии крупнейших держав, «в участников ее особо спокойных и особо жирных прибылей»<sup>7</sup>. Именно в таких захребетников превратилась и шведская буржуазия. В период бурного роста капитализма на европейском континенте она весьма прибыльно использовала свое монопольно-выгодное положение на мировом рынке леса и железной руды.

Ленинские положения о привилегированном положении определенной группы малых стран имеют большое значение для выяснения особенностей формирования их первоначального капитала, современной роли и положения в мировой капиталистической системе.

В период, когда промышленное производство еще только зарождалось в ведущих европейских государст-

<sup>3</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 26, стр. 303.

<sup>4</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 30, стр. 46.

<sup>5</sup> Там же, стр. 337.

<sup>6</sup> Там же.

<sup>7</sup> Там же, стр. 194.

вах (Англии, Франции и др.), в Нидерландах этот процесс достиг уже значительной зрелости. В конце XV — начале XVI века в недрах феодального строя стали возникать капиталистические отношения. Вместо пришедшего в упадок цехового ремесла начало складываться организованное мануфактурное производство в городе и деревне. Характер производительных сил пришел в противоречие с существовавшими в Нидерландах феодальными производственными отношениями. Гнет господствовавшего тогда в стране реакционного испанского феодального дворянства превратился в главный тормоз развития капиталистических отношений. Экономически наиболее передовая страна Европы нанесла первый удар по феодальному абсолютизму, открыв эпоху буржуазных социально-экономических преобразований. Нидерландская революция XVI века привела к возникновению первой буржуазной республики в Европе. Ускоренными темпами начался процесс первоначального накопления капитала.

Основным и наиболее важным источником первоначального накопления капитала в стране явились огромные доходы, полученные в результате колониального грабежа. Перекачивание богатств заморских стран в сейфы нидерландской буржуазии осуществлялось с помощью торговых обществ. В 1602 году была основана Ост-Индская торговая компания, которая захватила значительную часть Индонезии и ряд других земель в Юго-Восточной Азии, создав огромную колониальную империю. В 1621 году была основана Вест-Индская торговая компания, подчинившая огромные территории в районе Карибского моря. «„Общества-монополии“...», — писал К. Маркс, — были мощными рычагами концентрации капитала. Колонии обеспечивали рынок сбыта для быстро возникающих мануфактур, а монопольное обладание этим рынком обеспечивало усиленное накопление. Сокровища, добытые за пределами Европы посредством прямого грабежа, порабощения туземцев, убийств, притекали в метрополию и тут превращались в капитал. Голландия, которая первой полностью развила колониальную систему, уже в 1648 г. достигла высшей точки своего торгового могущества»<sup>8</sup>. Колониальный грабеж способствовал

---

<sup>8</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, стр. 763.

неслыханному обогащению нидерландской буржуазии. В этот период ее капиталы «были, быть может, значительнее, чем вместе взятые капиталы всей остальной Европы»<sup>9</sup>, — писал немецкий экономист Г. Гюлих.

Система общественного кредита, то есть государственных долгов, явилась также одним из самых сильных рычагов первоначального накопления в стране. Возникновение государственного долга способствовало прежде всего росту богатств нидерландских купцов и фабрикантов, в руки которых попадала значительная часть всякого государственного займа. Что касалось государственных кредиторов, то они также обогащались, накапливая капиталы путем превращения ссуженных сумм в государственные долговые свидетельства, легко обрабатывавшиеся, как и наличные деньги. Это привело не только к образованию класса праздных рантье, но и к огромному росту богатств финансистов. «Колониальная система с ее морской торговлей и торговыми войнами послужила для нее (системы общественного кредита. — Ю. Ю.) теплицей, — писал К. Маркс. — Так она прежде всего пустила корни в Голландии»<sup>10</sup>.

Вместе с государственными долгами возникла и система международного кредита, которая часто представляла собой, по определению К. Маркса, «один из скрытых источников первоначального накопления». «Так, — писал он, — гнусности венецианской системы грабежа составили подобное скрытое основание капиталистического богатства Голландии, которой пришедшая в упадок Венеция ссужала крупные денежные суммы»<sup>11</sup>.

Итак, колониальный грабеж, внутренний грабеж с помощью государственного долга, внешние займы — таковы были основные источники первоначального накопления капитала в Нидерландах.

Одна из характерных особенностей развития капитализма в этой стране состояла в том, что в его становлении и консолидации всегда существенную роль играл торговый и ростовщический капитал. На протяжении ряда столетий буржуазия концентрировала свои капиталы главным образом в торговой сфере, а не в производственной. Поскольку торговый капитал предшествовал

<sup>9</sup> Цит. по К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, стр. 763.

<sup>10</sup> Там же, стр. 764.

<sup>11</sup> Там же, стр. 765.

промышленному, то в Нидерландах раньше, чем в других странах Европы, начали развиваться капиталистические отношения. «На пороге капиталистического общества торговля господствует над промышленностью»<sup>12</sup>, — писал К. Маркс. Такой первой «образцовой капиталистической страной» и были Нидерланды, представлявшие собой в XVII веке страну господства купеческой олигархии.

Торговый капитал, который живет за счет разницы между ценами производства различных стран, составлял основу богатства нидерландской буржуазии. Но торговля и торговый капитал по мере их развития способствовали росту производства, делают его более разнообразным. Этот процесс происходил и в Нидерландах. Купеческий капитал начал непосредственно вторгаться в производство. «Яркий пример того, как хозяйничает купеческий капитал там, где он прямо овладевает производством, — писал К. Маркс, — представляет не только колониальное хозяйство вообще (так называемая колониальная система), но и в особенности хозяйство старой Голландско-Ост-Индской компании»<sup>13</sup>. Отличительной чертой деятельности этой компании было не только обогащение за счет неэквивалентной торговли с колониями. Огромные доходы компания получала от принудительного внедрения в крестьянские хозяйства колоний таких культур (например, кофе и др.), которые соответствовали профилю промышленного производства в метрополии. Расширение колониальной торговли оказало решающее влияние на консолидацию капиталистического способа производства в самой метрополии.

Огромные доходы от неэквивалентного обмена с заморскими владениями способствовали баснословному обогащению нидерландской буржуазии. Но эти средства не были использованы для инвестирования в промышленное производство. Они направлялись на дальнейшее расширение торговых операций (включая транзитную торговлю, которая стала приобретать все более существенное значение с развитием промышленности в Западной Европе) или предоставлялись в виде ссуд и кредитов промышленникам и купцам других стран.

Паразитический, непродуцительный характер дея-

---

<sup>12</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. I, стр. 363.

<sup>13</sup> Там же, стр. 362.

тельности нидерландской буржуазии привел постепенно не только к потере промышленной монополии, которой страна обладала на ранней мануфактурной стадии развития капитализма, но и к постепенной утрате торговой монополии. Соотношение сил между ведущими европейскими державами постепенно изменилось не в пользу Нидерландов.

Период почти монопольного господства нидерландской буржуазии в мировой торговле, судоходстве и промышленности продолжался относительно недолго. В начале XVIII века конкуренция Англии, опиравшейся на более быстро растущую промышленность, уже серьезно подорвала экономические позиции страны. «История упадка Голландии как господствующей торговой нации есть история подчинения торгового капитала промышленному капиталу»<sup>14</sup>, — писал К. Маркс. Аналогичные изменения происходят и в расстановке сил внутри страны. Господство купеческой олигархии сменяется диктатурой верхушки буржуазии, которая начинает помещать свои капиталы не в торговлю, а в акционерные компании и банки.

В 30-х годах прошлого столетия, когда произошло отделение Бельгии от Нидерландов, экономическое развитие обеих стран достигло достаточно высокого уровня. В начале XX века В. И. Ленин говорил о «гигантском, едва ли не высшем в свете, развитии промышленного капитализма»<sup>15</sup> в маленькой Бельгии. Ускорению этого процесса в немалой степени способствовало наличие массы свободных капиталов, приобретенных в результате обширной посреднической торговли, а также хищническая эксплуатация поработенных африканских народов. Пристрастие к «заморским» авантюрам характеризовали первые же шаги бельгийской буржуазии. Своей алчностью она нисколько не уступала голландским колонизаторам.

В середине XIX века Швейцария и Швеция в отличие от промышленно развитых Нидерландов представляли в экономическом отношении «задворки Европы». Ф. Энгельс в 50-х годах прошлого столетия писал, что «промышленность в Швейцарии существует почти исключи-

---

<sup>14</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. I, стр. 366.

<sup>15</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 14, стр. 165.



тельно в той форме, которая была распространена во всей Европе до изобретения паровой машины». И далее: «...Пар не революционизировал швейцарское производство...»<sup>16</sup>. В стране преобладали мелкие ремесленные предприятия, тесно связанные с сельским хозяйством.

Отсутствие сильной центральной власти и «нескончаемые мелочные распри» между кантонами были серьезным тормозом для экономического развития. Борьба между кантонами явилась по существу борьбой между двумя господствующими классами — феодалами и буржуазией. Победу в конечном счете одержал молодой, более прогрессивный класс. Она была закреплена принятием новой конституции (1848 г.).

В последующие годы экономическое развитие Швейцарии пошло довольно быстрыми темпами. Промышленность и торговля освободились от тяготевшего над ними средневекового контроля феодалов и цехов. Расширение емкости внутреннего рынка явилось одним из стимулов роста промышленного производства.

Однако более важное значение имело другое обстоятельство. Соседние со Швейцарией государства к этому времени уже достигли относительно высокого уровня промышленного развития, что оказало решающее влияние и на состояние швейцарской экономики. Ф. Энгельс писал по этому поводу, что застывшая Швейцария вечно топталась бы на месте, «если бы ее насильно, против собственной воли, не толкали вперед промышленные успехи ее соседей. Тот, кто еще сомневается, может убедиться в этом, ознакомившись с историей швейцарских железных дорог. Если бы не транзитные пути с юга на север, охватывающие Швейцарию с обеих сторон, в этой стране вообще не было бы построено ни одной железной дороги»<sup>17</sup>.

Наплыв иностранных туристов, который достиг значительных размеров еще в середине прошлого столетия, явился мощнейшим стимулом для развития кредитно-денежных, капиталистических отношений в стране. «Нашествие английских туристов... привело, по крайней мере, к тому, что...честные обитатели пастушеских хижин, едва знавшие до того, что такое деньги, превратились

---

<sup>16</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 9, стр. 93.

<sup>17</sup> Там же.

в самых жадных и плутоватых мошенников, каких только где-либо можно встретить»<sup>18</sup>.

Эти деньги и явились в известной степени теми первоначальными накоплениями, или капиталами, которые необходимы для ведения всякого промышленного производства. Доходы от иностранного туризма стали одним из основных источников первоначального накопления капиталов в Швейцарии. В отличие от нидерландской буржуазии, которая аккумулировала свои богатства за счет колониального грабежа, швейцарский капитализм создавал свои первоначальные накопления за счет «архиспокойной торговли престелестями Альп»<sup>19</sup>.

Немаловажную роль для накопления капиталов сыграли также прибыли, полученные швейцарской буржуазией на посреднических операциях в международной торговле. Особенно значительными были такие доходы во время европейских и мировых войн. В. И. Ленин специально подчеркивал это обстоятельство, которое оказало известное влияние на экономическое развитие страны. Он писал, что «в Швейцарии война привела к неслыханному, скандальному обогащению кучки богатых»<sup>20</sup>. Швейцарский буржуазный экономист Д. Боннер приводит ряд факторов, которые также способствовали первоначальному накоплению, а именно «бесчисленные капиталы, полученные из-за границы, например от политических беженцев и швейцарских солдат, служивших в иностранных армиях. Эти капиталы были использованы для промышленных инвестиций. Таким образом возникали капиталоемкие отрасли промышленности — машиностроение и химия»<sup>21</sup>. В последующие годы колоссальную роль в обогащении швейцарской буржуазии стали играть операции, связанные с перемещением капиталов одних стран в другие.

Швеции понадобилось всего лишь полстолетия, чтобы войти в категорию промышленно развитых стран. «Иностранная наблюдательница нередко поражается, что Швеция с населением, едва достигающим числа жителей Большого Лондона, стала одним из ведущих индустри-

---

<sup>18</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 4, стр. 352—353.

<sup>19</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 30, стр. 161.

<sup>20</sup> Там же, стр. 198—199.

<sup>21</sup> J. Bonner, *Sozialisierung, Unternehmerinitiative und Produktivität in der Schweiz*, Darmstadt, 1956, S. 108.

альных государств Европы», — писал 30 марта 1963 г. английский журнал «Экономист». Ее внутренний рынок, несмотря на бурное развитие, сравнительно мал. Страна не имела возможности расширить свою узкую национальную базу путем создания обширной колониальной империи. Она не стала также подобно Нидерландам или Бельгии центром транзитной и реэкспортной торговли. Что же обеспечило прочные позиции Швеции в современном мире?

Среди многих причин буржуазные экономисты выделяют основные: наличие значительных источников природных богатств (лес, залежи железной руды, водные ресурсы) и, главное, монопольно выгодное положение по определенным видам продукции на мировых рынках. «Тот факт, что индустриализация Швеции начинается как раз в середине XIX века, а не раньше и не позже, связан с гораздо более широким кругом причин, — пишет шведский буржуазный историк И. Андерссон. — Промышленная революция в Западной Европе и быстрый рост населения вызвали огромную потребность в строительном материале... Тогда на сцену выступила несколько более отдаленная Швеция»<sup>22</sup>. Другой шведский экономист, А. Монтгомери, отмечает, что «великий лесной бум, начавшийся в середине XIX столетия, превратил лесопильные предприятия в ведущую отрасль страны»<sup>23</sup>.

Следовательно, несмотря на различные пути формирования первоначальных накоплений, для указанной группы стран характерна в целом одна общая черта — существенное влияние на этот процесс оказало поступление средств из внешних источников. Именно на эту особенность обращал внимание в своих работах В. И. Ленин, характеризуя такие малые страны как «привилегированные мелкие нации».

В. И. Ленин выступил с определением сущности империализма малых стран в годы первой мировой войны, когда в буржуазной и социал-демократической литературе получили большое распространение теории о их «особом, неимпериалистическом пути развития». Большое усердие буржуазные ученые проявляли в отношении характери-

---

<sup>22</sup> И. Андерссон, История Швеции, М., 1951, стр. 343.

<sup>23</sup> А. Montgomery, The Rise of Modern Industry in Sweden, L., 1939, p. 21.

стики «чисто демократического швейцарского пути». В то время В. И. Ленин считал необходимым дать свою принципиальную оценку положению в стране. Швейцария является империалистическим государством.

Сущность империализма малых стран, вскрытая В. И. Лениным еще в период первой мировой войны, стала проявляться особенно ярко в последующие годы. В настоящее время малые страны Западной Европы являются типичными империалистическими государствами. В их экономической и политической жизни проявляются все основные черты монополистического капитализма.

Формирование общих основных особенностей капитализма указанных малых стран наиболее отчетливо стало проявляться в последние годы. Конечно, различные пути создания первоначального капитала оказали существенное влияние на специфику их хозяйственного развития. Каждая страна сохраняет свое собственное неповторимое экономическое лицо. Однако в целом в экономическом развитии этих стран все более проступают некоторые общие черты, отражающие специфическое положение этой группы государств в системе современного капитализма. Они вытекают непосредственно из особенностей формирования первоначального капитала — внешние источники обогащения по-прежнему остаются решающими для монополистической буржуазии этих стран.

В последнее время в экономической литературе малых стран широкое распространение получил термин, характеризующий их положение в капиталистическом мире, — «страны открытой экономики». «Швейцария является типичной страной открытой экономики, зависящей от хозяйственных условий тех стран, которые выступают нашими основными поставщиками, потребителями или конкурентами на мировых рынках», — пишет, например, швейцарский буржуазный экономист и государственный деятель Г. Шаффнер. «Открытый характер голландской экономики, — отмечает профессор Дж. Андриессен, — делает ее особенно чувствительной к состоянию бизнеса за границей». «Швеция не в состоянии оказывать влияние на развитие мировой экономики, но она весьма активно извлекает выгоды от ее повышательной тенденции», — пишет шведский экономист К. Викман. Открытый характер экономики страны, по его мнению, находит свое отражение в отсутствии заградительных таможенных тари-

фов, в общем низком уровне всех торговых барьеров<sup>24</sup>.

Таможенное обложение в указанных малых странах действительно совершенно незначительно по сравнению с уровнем ввозных пошлин в большинстве других западноевропейских государств. В Швеции и Швейцарии, например, в середине 60-х годов ввозные пошлины на промышленные товары составляли около 8%, столь же невелик уровень таможенного обложения и в Нидерландах и Бельгии — около 11%<sup>25</sup>.

Однако суть вопроса заключается в другом. Уровень таможенных пошлин является лишь отражением тех глубинных экономических процессов, которые происходят в развитии этих стран. Почему в условиях острой конкурентной борьбы, находясь по соседству с крупными индустриальными державами, отдельные малые страны не отгораживаются высоким заградительным барьером и сохраняют при этом устойчивые темпы экономического развития? Почему другие небольшие государства Западной Европы поддерживают высокие ввозные пошлины на промышленные изделия (например, в Австрии они достигают 19%)? Ответ на эти вопросы следует искать в особенностях формирования экономической структуры малых высокоразвитых государств Западной Европы.

В сложной системе современного западноевропейского капитализма можно выделить ряд категорий стран, занимающих вполне определенное место в промышленном производстве. Первую группу составляют ведущие западноевропейские державы (ФРГ, Англия, Франция и Италия), удельный вес которых в мировом капиталистическом производстве достигает 4—9% (1965 г.); вторая группа объединяет страны (Голландия, Швеция, Бельгия, Швейцария), доля которых колеблется в пределах 0,9—1,1%; третья группа включает государства (Австрия, Норвегия, Дания, Финляндия) с удельным весом от 0,3 до 0,7%; наконец, четвертая группа (Португалия, Греция, Ирландия) имеет совсем незначительную долю участия в мировом капиталистическом производстве — до 0,3%.

---

<sup>24</sup> См. "Europe (A Financial Times Survey, Dec., 1964)", pp. 28, 39, 47.

<sup>25</sup> В то же время в Англии ввозные пошлины на промышленные товары составляли 17%, Италии — 16, Франции — 15%.



Такое деление в значительной степени условно, так как оно отражает абсолютные масштабы производства без учета людских и природных ресурсов указанных стран. Однако если взять обобщенный показатель, а именно размеры национального дохода, приходящегося на душу населения, то картина мало изменится — основное деление на указанные группы сохранится. Правда, в первую тройку войдут уже государства второй группы (Швеция, Швейцария, Бельгия), у которых стоимость валового национального продукта на душу населения составит 1300—1600 долл. (1963 г.); вторая тройка объединит ведущие европейские державы (Англия, Франция, ФРГ), у которых указанный показатель колеблется в пределах 1200—1300 долл.; к третьей группе можно отнести страны (Италия, Финляндия, Австрия), подушевая стоимость валового национального продукта которых составляет от 600 до 1000 долл.; наконец, четвертая группа целиком совпадает с делением по абсолютному масштабу промышленного производства (Ирландия, Греция, Португалия). Соответствующий показатель здесь колеблется в пределах от 300 до 600 долл.<sup>26</sup>

Главным направлением в развитии малых высокоразвитых стран становится монополизация мировых рынков определенных видов высококачественной продукции. Следует отметить, что это явление стало характерным лишь для определенной группы малых высокоразвитых стран — Швейцарии, Швеции, Голландии и Бельгии. В другой группе малых западноевропейских государств — Австрии, Финляндии, Норвегии, Дании — этот процесс не достиг столь существенного развития и не принял таких значительных масштабов.

Большой опыт, накопленный шведским и швейцарским империализмом в этой области, способствовал значительному продвижению их по этому пути. Аналогичные черты начинают все отчетливее вырисовываться в развитии капитализма и других малых высокоразвитых

---

<sup>26</sup> Анализ данных других аспектов капиталистической деятельности выявляет в целом аналогичную картину. По абсолютному объему внешней торговли и экспорта капитала Голландия, Бельгия, Швеция и Швейцария находятся в группе, непосредственно примыкающей к крупнейшим западноевропейским капиталистическим государствам. При расчетах этих показателей на душу населения указанные страны вновь перемещаются на первое место.

стран, особенно после краха их колониальных империй. Причем в Голландии этот процесс обозначился более контрастно, чем в соседней Бельгии, которая все еще продолжает цепляться за старые формы колониальных методов эксплуатации.

Преимущества от специализации на производстве новейшей и высококачественной продукции в условиях высокой конъюнктуры кажутся малозаметными. Но они становятся весьма ощутимыми при падении производства. Известно, что спад поражает в первую очередь отрасли, базирующиеся на производстве массовой продукции. Напротив, предприятия, выполняющие специальные заказы, оказываются в меньшей степени подверженными кризисным явлениям. Потребность в новейшей и уникальной продукции сохраняется даже в периоды всеобщего падения спроса.

Поэтому отнюдь не случайно, что малые страны оказались по существу одними из немногих государств, которых кризисные явления коснулись в наименьшей степени. С другой стороны, темпы прироста их промышленной продукции были весьма скромными. Они составляли в среднем около 4%. Оба эти явления связаны с растущей специализацией малых стран на производстве новейшей и высококачественной продукции.

Весьма показателен в этом отношении пример Бельгии, экономическая структура которой все еще в значительной степени дублирует хозяйственный профиль соседних крупных стран. Высококачественное производство лишь в незначительной степени коснулось экономического развития этой страны. Медленный, но устойчивый прирост поэтому не характерен для Бельгии. Эта страна испытала в послевоенный период несколько спадов и подъемов даже в более выраженной форме, чем у большинства крупных стран.

Специализированное производство не может развиваться без устойчивых и постоянных рынков сбыта. Поскольку национальные масштабы этих стран не в состоянии поглотить всей произведенной продукции, то объективно создаются условия для расширения деятельности на внешних рынках. Финансовая машина малых высоко развитых стран с самого начала оказалась тесно связанной с транснациональным бизнесом. «Чем развитее народное хозяйство, — пишет Лифман, — тем больше обращается

оно к более рискованным или к заграничным предприятиям...»<sup>27</sup>.

Перемещение за границу значительной части производственной программы и коммерческой деятельности большинства ведущих монополий малых стран стало одной из характерных черт их экономического развития. Возникает и все более усиливается тесная зависимость этих стран от состояния мировой капиталистической экономики в целом, а также хозяйственной конъюнктуры районов, куда вложены огромные капиталы. Поэтому не случайно в этих странах получил широкое распространение термин «страны открытой экономики», который призван отразить их положение в системе мирового капиталистического хозяйства.

Значение заграничного бизнеса для большинства малых высокоразвитых стран связано не только с их деятельностью за границей. Огромная, более чем миллионная армия иностранных рабочих, занятая на их предприятиях за пределами страны, дополняется полуторамиллионной армией иностранного пролетариата, эксплуатируемого на заводах монополий малых стран в самих этих странах. Иностранные рабочие таким образом превращаются в решающую производительную силу многих компаний. Без них многие компании малых стран прекратили бы свое существование или превратились в фирмы местного значения. Принцип, который положен в основу заграничной деятельности, действует и внутри страны. Наемные иностранные рабочие (итальянцы, греки, испанцы, португальцы, турки) выполняют почти всю неквалифицированную работу. Производство обычной продукции перемещается на предприятия, которые укомплектовываются иностранными рабочими. Это обеспечивает условия, как писала 23 июня 1964 г. французская газета «Монд», для роста «рядов лиц свободных профессий в малых странах».

Существенно усиливает космополитизм малых стран их роль в посреднических операциях. Альянс с монополистическим капиталом малых стран усиленно искали на протяжении последнего полвека многие монополии крупных стран. Прообразом таких международных компаний

---

<sup>27</sup> Цит. по В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 324.

стали англо-голландские монополии «Ройял датч-Шелл» и «Юнилевер». Их структура и опыт были использованы при создании первой объединенной компании «общего рынка» — немецко-бельгийской фирмы «Агфа-Жевер» в 1964 году. По мнению западной прессы, только такие двухнациональные компании помогут Западной Европе устоять против наплыва американских капиталов. Однако монополистическую буржуазию малых стран мало тревожит судьба «европейского отечества».

Экономическая и политическая история многих крупных империалистических государств заполнена постоянной борьбой двух основных направлений монополистической буржуазии. Первое из них опирается в значительной степени на национальную базу, другое несет в себе черты космополитизма. Успех в борьбе одерживает то одно, то другое направление. Так, в последние годы первое течение явно преобладает во Франции. Если говорить о малых высокоразвитых странах, то в них окончательно победила монополистическая буржуазия космополитического плана. Она перенесла свои активы за границу и тесно срослась с международным капиталом.

Процесс перерастания капитализма в империализм обычно рассматривается на примере крупных капиталистических стран — США, Англии, Германии и Франции. Такой «великодержавный уклон» правомерен, и он обусловлен рядом причин: во-первых, при изучении этого вопроса на примере ведущих стран капитализма можно выявить наиболее характерные черты, свойственные империализму в целом; во-вторых, наличие значительного фактического материала, отражающего монополистические черты экономики ведущих империалистических стран, позволяет достаточно убедительно иллюстрировать процесс перерастания капитализма в его высшую стадию.

Но не меньший интерес представляет изучение этого процесса и на примере малых высокоразвитых империалистических стран. Это позволит выявить ряд специфических черт данного процесса, а следовательно, показать современный капитализм в его многообразии. Кроме того, анализ империализма малых стран позволит дать убедительный материал для разоблачения буржуазных и социал-демократических концепций о «неимпериалистическом характере развития» этих стран.

## **УСИЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ**

**В** последние годы в буржуазной и реформистской литературе стало особенно модным приводить в качестве примера «государств всеобщего благоденствия» малые западноевропейские страны. Относительно невысокий уровень концентрации производства, наличие массы мелких хозяйчиков, многочисленные «независимые» кредитно-финансовые учреждения — все это будто бы предопределяет особый, так называемый «средний» путь развития. В определенных кругах Швеции, например, даже считается признаком «дурного тона» обсуждать вопрос о господствующем положении крупного капитала и его влиянии на экономическую жизнь страны. «В начале 30-х годов репортеры и „социальные туристы“, которые посвятили себя поискам места, где бы люди жили в мире и достатке, в атмосфере социального прогресса и международного сотрудничества, нашли Скандинавию, и в особенности Швецию, наиболее близко соответствующей подобным представлениям. Так началась эра, которую можно назвать: „Швеция — средний путь“. Вскоре малоизвестная и заброшенная страна возвысилась до уровня всемирного интереса»<sup>1</sup>, — так описывает историю возникновения мифа о «шведской исключительности» американский публицист И. Естен.

Распространению и устойчивости подобных взглядов в немалой степени способствуют атмосфера скрытности, которая окружает дела финансовых воротил малых стран, скудость публикаций, касающихся деятельности ведущих монополистических объединений. В стереотип-

---

<sup>1</sup> J. Joesten, *Stalwart Sweden*, N. Y., 1943, pp. 2—3.



ных ежегодных отчетах крупнейших акционерных обществ сообщаются лишь немногие данные об их производственном и финансовом состоянии. Не случайно многие западные исследователи обращают внимание именно на эту черту. «Вряд ли можно найти в мире другую индустриальную страну,— пишет, например, западногерманский буржуазный экономист А. Метцнер,— которая с таким упорством сохраняла бы в секрете многие данные о своем производстве, как Швейцария»<sup>2</sup>. Не меньшей скрытностью характеризуется деловой мир Швеции, Голландии и Бельгии.

### 1. УСТОЙЧИВО ЛИ МЕЛКОЕ ПРОИЗВОДСТВО?

В течение длительного времени многие буржуазные экономисты и социологи малых стран пытались вообще отрицать процесс концентрации производства и капитала, происходящий в экономике этих государств. Как правило, в противовес теории об усилении процесса монополизации буржуазные экономисты выдвигали тезис о возрастании «устойчивости мелких предприятий». Причем если для крупных промышленных держав эта тенденция рассматривалась как вероятная, то для малых промышленных стран она выдвигалась как бесспорная.

Такой тезис обосновывался утверждением, что в экономическом развитии малых стран появились новые факторы, которые противодействуют тенденции к монополизации. К числу таких новых факторов буржуазные экономисты и социологи обычно относят развитие транспортных средств и автоматизации, все более широкое применение электрических машин, внедрение узкой специализации на промышленных предприятиях и т. п.

Развитие транспортных средств для повышения конкурентной способности мелких предприятий сводится, как правило, к обоснованию преимуществ, которые имеет в экономическом отношении автотранспорт перед железнодорожным. Так, например, профессор Стокгольмского университета Е. Хекшер отмечал, что все больший отход от использования железнодорожного транспорта в пользу автомобильного привел к уменьшению самих

---

<sup>2</sup> А. Metzner, Die chemische Industrie der Welt, Band 1, Düsseldorf, 1955, S. 551.

транспортных единиц. Это создало условия, при которых «мелкий производитель получает сырье и отгружает свою продукцию с теми же издержками, что и крупный»<sup>3</sup>. Более того, небольшие размеры транспортных средств стимулируют развитие мелкого производства — мелкие предприятия могут легко осуществлять перевозки, используя собственные транспортные средства. Развитие автомобильного транспорта, по мнению шведского профессора Б. Улина, вообще «принесло бóльшие выгоды мелкому, чем крупному, производству»<sup>4</sup>, поскольку последнее еще традиционно цепляется за менее рентабельный железнодорожный транспорт (наличие собственных подъездных путей, соответствующее складское оборудование и т. д.). Эта тенденция будет несомненно усиливаться в ближайшие годы по мере расширения транспортных перевозок по воздуху, поскольку и мелкий, и крупный производитель оказываются в одинаковом положении по отношению к авиакомпании.

Другим важным фактором, который будто бы обеспечивает устойчивость и развитие мелкого производителя, является переход от использования паровой энергии к электрической. Прежде, при господстве паровой энергии, потребление было тесно связано с местом производства. При этом издержки зависели прежде всего от самого масштаба производства энергии. Чем крупнее были размеры паровых котлов, тем дешевле они производили энергию. Ее передача на значительные расстояния совершенно исключалась. В этих условиях крупные предприятия имели бесспорные преимущества по сравнению с мелкими.

Переход на производство электроэнергии, пишет Е. Хекшер, «обеспечил возможность ее распределения на огромные территории, она используется столь же дешево как мелкими, так и крупными производственными единицами»<sup>5</sup>. В свою очередь, Б. Улин отмечает, что «производство малых, но экономичных электромоторов также позволило значительно снизить издержки производства у мелких производителей»<sup>6</sup>.

Важную роль в упрочении позиций мелкого произ-

---

<sup>3</sup> "The World's Economic Future", L., 1938, p. 96.

<sup>4</sup> Ibid., p. 78.

<sup>5</sup> Ibid., p. 97.

<sup>6</sup> Ibid., p. 78.

водства сыграло, по мнению буржуазных исследователей, и развитие автоматизации. Б. Улин считает, что «мелкие производители получили возможность работать более эффективно, чем прежде, в результате расширения производства автоматического оборудования небольших размеров»<sup>7</sup>.

Швейцарский буржуазный экономист Г. Оберхенкли приводит, в свою очередь, еще ряд экономических факторов, обосновывающих тезис «о возрастании устойчивости мелких предприятий». Он считает, что средние и мелкие предприятия более конкурентоспособны, поскольку они лучше приспосабливаются к конъюнктурным колебаниям на рынке и индивидуальным запросам потребителей<sup>8</sup>.

Аналогичную, правда несколько завуалированную, мысль высказывает швейцарский буржуазный экономист Е. Кюнг. Он считает, что, поскольку в современном мире центр тяжести конкурентной борьбы перемещается в научно-исследовательскую область, прежние представления о размерах предприятий существенно изменяются. «Технический прогресс вызывает к жизни новый тип предприятия, основным отличительным признаком которого становится его способность быстро перестроиться в производстве продукции»<sup>9</sup>. В арсенале буржуазных экономистов существует множество и других подобного рода факторов, которые они выдвигают для обоснования основного тезиса, а именно в новых условиях создаются предпосылки для устойчивого положения мелкого производителя.

Правда, некоторые экономисты, отмечая относительную односторонность толкования проблемы мелкого производства, предостерегают от возможности «впасть в ошибку». Упомянувшийся выше шведский экономист Б. Улин приходит, например, к выводу, что «значительная часть мелких предприятий не являются производителями»<sup>10</sup>. Это по преимуществу мастерские по ремонту и обслуживанию. Аналогичную точку зрения высказывает и бельгийский профессор Б. Шлепнер. Он пишет, что «множество мелких предприятий появилось в новых отраслях,

---

<sup>7</sup> „The World's Economic Future”, L., 1938, p. 78.

<sup>8</sup> См. Н. Oberhänkli, Die optimale Unternehmungsgröße in der Industrie, Bern, 1957, S. 48.

<sup>9</sup> “Neue Zürcher Zeitung”, 1. Juni 1965.

<sup>10</sup> “The World's Economic Future”, p. 79.

а именно в области так называемой третичной деятельности»<sup>11</sup>.

Что же касается мелких производственных единиц, то многие из них, по мнению Б Улина, специализируются, как правило, на выпуске ограниченного количества изделий, которые они поставляют крупным производственным объединениям. «С экономической точки зрения все такие мелкие фирмы, являющиеся исключительно поставщиками крупных предприятий, представляют в действительности часть одной большой организации, даже если они имеют известную формальную финансовую самостоятельность». И далее: «Во всяком случае, современный мелкий производитель, выпускающий только определенные изделия для большого тракторного предприятия, располагает совсем иной (значительно меньшей) независимостью, чем небольшой производитель сельскохозяйственного инвентаря 50 лет назад»<sup>12</sup>.

Эти чрезвычайно важные высказывания буржуазного экономиста позволяют по-иному определить сущность взглядов защитников теории об «устойчивости мелкого производителя». К тому же следует добавить, что в последние годы в малых странах появилась довольно большая группа буржуазных экономистов, которая уже не отрицает усиления процесса концентрации в экономике. «Тресты, картели, концерны, холдинги — все это слова, тесно связанные с установлением господства на рынке. Этот процесс идет во всех странах мира, которые связаны с индустриализацией и капитализмом. Не представляет исключения и Бельгия»<sup>13</sup>, — пишет бельгийский буржуазный экономист Ф. Рожирс. Однако этот процесс он объясняет тем, что «в человеческой природе вообще заложено стремление разными способами и путями закрепить свое господство, превосходство. Эта сущность человека у одних находит выражение в ревностном стремлении отличиться в науке, у других — выделиться богатством или своим влиянием. Хозяйственная жизнь также характеризуется движением к установлению превосходства: конкретным выражением этого процесса и является

---

<sup>11</sup> Б. Шлепнер, Сто лет социальной истории Бельгии, М., 1959, стр. 534.

<sup>12</sup> "The World's Economic Future", p. 79.

<sup>13</sup> F. Rogiers, Die belgischen Holdinggesellschaften und ihre Stellung auf dem Kapitalmarkt, Köln, 1956, S. 87.

ся тенденция к концентрации»<sup>14</sup>. Другой бельгийский экономист, Б. Шлепнер, отмечает, что «экономическая концентрация, в особенности в области промышленности и банков, безусловно, явилась наиболее отличительной чертой развития на протяжении века»<sup>15</sup>. Однако он стремится сразу же ограничить сферу действия этого процесса. Б. Шлепнер считает, что закон концентрации, сформулированный К. Марксом, «не оправдал себя в отдельных отраслях»<sup>16</sup>.

В последнее время вообще становится более характерным для большинства буржуазных экономистов частичное признание объективности действия закона концентрации. Как правило, они не отрицают наращивание мощи и укрупнение производства у ведущих компаний. Однако при этом обосновывают тезис о «расширении возможностей для мелкого бизнеса». Характеризуя суть этого направления буржуазной социологии, швейцарский прогрессивный экономист В. Шивоф отмечает, что «определенные круги в Швейцарии пытаются приписать бесспорному процессу концентрации другое действие и значение. Постоянный рост количества предприятий выдается за доказательство того, что, хотя при этом процессе крупные становятся еще более крупными, сам факт увеличения мелких и средних предприятий связан с упрочением их устойчивости и влияния»<sup>17</sup>.

С критикой аналогичных взглядов, господствующих в научных кругах другой малой страны, выступает бельгийский прогрессивный экономист П. Жуа. В работе «Тресты в Бельгии» он пишет: «Буржуазные экономисты усердно доказывают, что, несмотря на очевидное развитие концентрации промышленности, мелкие предприятия в нынешних условиях продолжают процветать»<sup>18</sup>.

Приведенные выше высказывания ряда исследователей свидетельствуют о наличии двух совершенно противоположных направлений в изучении процессов формирования экономической структуры малых стран. Буржу-

---

<sup>14</sup> F. Rogiers, Die belgischen Holdinggesellschaften und Ihre Stellung auf dem Kapitalmarkt, S. 88.

<sup>15</sup> Б. Шлепнер, Сто лет социальной истории Бельгии, стр. 533.

<sup>16</sup> Там же, стр. 534.

<sup>17</sup> V. Schiwoff, Konjunkturpolitik der Monopole, Zürich, 1965. S. 7.

<sup>18</sup> П. Жуа, Тресты в Бельгии, М., 1957, стр. 13.



азные экономисты стремятся преуменьшить значение этой проблемы, выдвигая на первый план технические или даже психологические мотивировки. Прогрессивные исследователи акцентируют внимание в первую очередь на классовой сущности процесса концентрации, на значении этой проблемы для правильной оценки условий, в которых ведется борьба за коренное переустройство общества.

«Вопрос о концентрации в экономике с давних пор является предметом споров между марксистскими и буржуазными исследователями»<sup>19</sup>, — отмечает шведский прогрессивный экономист К. Херманссон. Может показаться странным, что экономисты не могут прийти к единой точке зрения по этому вопросу. Ведь достаточно исследовать некоторые факты, которые сами по себе совершенно очевидны. «Наличие различных мнений относительно тенденций концентрации, — продолжает К. Херманссон, — связано отчасти с недостатком статистических данных для анализа этих тенденций. Но прежде всего это связано с большим влиянием классовых взглядов на общественные науки. Уже тот факт, что в такой стране, как Швеция, к проблемам концентрации в экономике проявляется весьма слабый интерес, свидетельствует о влиянии политики на выбор областей, в которых должны проводиться исследовательские работы... Часто даже отрицают, что в Швеции вообще имеет место концентрация экономической мощи. Общественное мнение по этому вопросу формулируется, таким образом, по воле невидимого, но властного дирижера»<sup>20</sup>.

Следует отметить, что в 60-х годах в среде сторонников теории «устойчивости мелкого бизнеса» появились и такие, которые признают необходимость ограниченной концентрации. Существенным фактором, приведшим к пересмотру некоторых основных положений, явилось массированное вторжение американских промышленных корпораций на европейский континент. Тенденция ко все большей концентрации производства, признает солидная швейцарская деловая газета «Нейе цюрхер цейтунг», становится одним из основных элементов прогресса<sup>21</sup>.

<sup>19</sup> К. Херманссон, Концентрация производства в Швеции, М., 1961, стр. 5.

<sup>20</sup> Там же, стр. 5—6.

<sup>21</sup> См. "Neue Zürcher Zeitung", 18. Nov. 1965.

Старые представления и предубеждения относительно возможных нежелательных последствий концентрации становятся в новых условиях, по определению газеты «Файнэншл таймс», просто «неподходящими»<sup>22</sup>.

Интересен в этом отношении подход к проблеме концентрации самих бизнесменов, капитанов капиталистической индустрии малых стран. Как правило, они не склонны разделять теоретические обоснования возрастающей «устойчивости мелкого производства». В условиях обостряющейся конкурентной борьбы, особенно в связи с вторжением на европейский рынок американских промышленных гигантов, бизнесмены малых стран видят один выход для упрочения своего положения — усиление процесса концентрации производства и капитала. «Основные преимущества крупного предприятия обнаруживаются в возможностях финансирования и проведения научно-исследовательских изысканий, — пишет директор бельгийского «Банк Ламбер» Р. Ларсир. — Современное производство требует таких крупных инвестиций, которые не в состоянии обеспечить мелкие компании»<sup>23</sup>.

Единственно, о чем сожалеет бельгийский бизнесмен, — это различные психологические и сентиментальные мотивы, которые обуревают промышленников малых стран при решении вопросов, связанных со слиянием компаний. Он пишет, что многие реалистические соглашения о консолидации капиталов потерпели неудачу только потому, что руководители договаривающихся компаний не смогли поделить пост председателя.

Поэтому вполне естественной становится весьма бурная реакция сторонников теории «устойчивости мелкого бизнеса» на каждый случай неудавшегося поглощения или слияния двух компаний. Такой частный пример обычно превращают в тенденцию, в проявление действия каких-то новых факторов, противодействующих растущему процессу монополизации экономики малых стран.

Так, например, несостоявшееся слияние между 2 крупными электротехническими объединениями Швейцарии в 1965 году («Броун, Бовери» и «Машиненфабрик Эрликон») оживленно комментировалось не только в местной экономической прессе. Буржуазная печать не скрывала своего огорчения по поводу неудавшегося

---

<sup>22</sup> "Financial Times", Juni 6, 1966.

<sup>23</sup> "Economist", 1964, Dec. 18, p. 782.

альянса, который мог бы, по ее мнению, способствовать укреплению позиций машиностроительной промышленности страны на мировых рынках. Социал-демократическая пресса не только приветствовала отрицательный исход переговоров, но даже стала подводить под этот случай теоретическую базу. Неудача в сговоре двух компаний была расценена как признак «специфического, типично швейцарского пути экономического развития». Вот, например, что писала в этой связи газета «Фолькс-рехт»: «Уверенности, что развитие техники до некоторой степени принудительно и фатально ведет к концентрации экономического могущества, нанесен весьма ощутимый урон. Вероятно, возможности маленькой Швейцарии заключены именно в том, чтобы не идти по этому пути... Решение компании „Машиненфабрик Эрликон” является достаточно убедительным свидетельством таких поисков собственного швейцарского пути самоутверждения»<sup>24</sup>. Воспользовавшись представившимся удобным случаем, социал-демократическая пресса, естественно, пытается вновь широко пропагандировать различные теории относительно особенностей типично швейцарского пути экономического развития, которым был нанесен существенный урон бурным ростом концентрации в послевоенные годы.

## 2. О ЧЕМ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ СТАТИСТИКА

В официальной статистике малых стран не всегда содержатся данные, которые позволяют судить о характере происходящего процесса концентрации. Ежегодная промышленная статистика включает, как правило, показатели, относящиеся к количеству занятых на отдельных предприятиях. Промышленные переписи содержат данные об оборотах, однако они проводятся с большими интервалами<sup>25</sup>.

Такие статистические материалы, на которые обычно ссылаются буржуазные экономисты, на первый взгляд, казалось бы, подтверждают тезис об «устойчивости мелких предприятий». Например, за двадцатилетний период,

<sup>24</sup> Цит. по “Vorwärts”, 12. Aug. 1965.

<sup>25</sup> Например, в Швеции и Голландии — через каждые двадцать лет, в Бельгии и Швейцарии — через каждые десять лет.

который охватывают две последние голландские промышленные переписи (1930—1950 гг.), количество мелких предприятий (с числом занятых до 50 человек) возросло с 156,5 тыс. до 166,5 тыс. Согласно данным Национального управления социального страхования, которое проводит промышленные переписи в Бельгии, количество предприятий в стране за последнее десятилетие не уменьшилось и находилось на уровне примерно 130 тыс. (в 1954 г.—133,6 тыс.). За период, охватывающий две последние переписи в Швеции (1931—1951 гг.), число промышленных и ремесленных предприятий фактически осталось без изменений (79 тыс.)<sup>26</sup>.

При анализе этих данных необходимо иметь в виду одно чрезвычайно важное обстоятельство. В ежегодной промышленной статистике и промышленных переписях малых стран под понятием «предприятие» имеется в виду «производственный объект», он и принимается за единицу учета. Как правило, отдельно учитывается каждый в территориальном отношении самостоятельный производственный объект. «Единицей, взятой за основу учета в промышленной статистике, является производственный объект, а не предприятие в юридическом или экономическом смысле,— пишет К. Херманссон.— Крупное предприятие, находящееся, например, в Стокгольме и представленное восемью различными производственными объектами, разбросанными по городу, учитывается в статистике как восемь единиц. Таким образом, ежегодная промышленная статистика не дает представления о действительной концентрации предприятий»<sup>27</sup>. Когда за исходный показатель берутся «производственные объекты», то при их классификации данные о концентрации занижаются, так как производство на крупных предприятиях осуществляется на нескольких таких «производственных объектах».

Подобная же система применялась и при промышленных переписях в Бельгии, когда каждое подразделение предприятия рассматривалось как самостоятельная статистическая единица (например, доменный, сталелитей-

---

<sup>26</sup> “Statistisch Zakboek”, Utrecht, 1955, S. 42; “Libre Belgique”, 27 Fevr. 1955; К. Херманссон, Концентрация производства в Швеции, стр. 45.

<sup>27</sup> К. Херманссон, Концентрация производства в Швеции, стр. 20.

ный, механический цехи). Оно получало отдельный листок опроса и учитывалось статистикой как самостоятельный «производственный объект». Такой метод явно искажает получаемые результаты, значительно занижая показатели концентрации рабочей силы на крупных предприятиях. Во время последней довоенной переписи, например,  $\frac{1}{3}$  всего промышленного пролетариата страны работала на предприятиях, имевших два и более подразделений.

Еще одно важное обстоятельство необходимо иметь в виду при анализе статистических данных. В списках бельгийского Национального управления социального страхования значатся многочисленные «предприятия», имеющие в подавляющем большинстве случаев лишь одного наемного работника. По существующей системе владелец небольшого гаража, нанимающий себе в помощники механика, рассматривается как «предприниматель» наравне с крупнейшими промышленными предпринимателями страны.

Попытки буржуазных экономистов и социологов использовать сам факт роста (или неуменьшения) количества мелких предприятий как доказательство тезиса об их устойчивости не имеют должного обоснования. Абсолютный рост мелкого бизнеса вызван прежде всего общим расширением экономики малых стран, вовлечением в общественную деятельность все большей части населения. Для характеристики процесса концентрации, однако, решающее значение имеет другой показатель, а именно, каков удельный вес различных групп предприятий в распределении занятых в общем объеме производства промышленной продукции.

Если обратиться к данным по Голландии, то можно легко убедиться в том, что значение мелких предприятий в общем балансе рабочей силы этой страны падает. Так, если в 1930 году на мелких предприятиях (с числом занятых до 50 человек) было сконцентрировано 52,1% всех занятых в промышленности, то в 1950 году — уже 47%. В Швеции за период 1931—1951 годов удельный вес мелких предприятий (с числом занятых до 10 человек) сократился в общем количестве занятых в промышленности с 36,2 до 31,3%; с другой стороны, на крупных предприятиях (с числом занятых более 50 человек) произошло увеличение количества занятых с 44,5 до 48,6%.

Аналогичный процесс происходит и в других малых странах.

Следовательно, в малых странах идет процесс, общий для всех капиталистических государств,— процесс все большей концентрации занятых на крупных предприятиях. Об этом, в частности, и свидетельствует таблица 1.

Таблица 1

Распределение занятых по группам промышленных предприятий  
в 1961 году  
(в %) .

Группы предприятий по числу занятых	Голландия	Бельгия	Швеция	Швейцария
До 100 человек . . . . .	26,0	47,0	39,7	41,5
101—500 »	27,0	24,0	31,6	33,4
501—1000 »	12,0	29,0	{ 12,4	10,4
свыше 1000 » . . . . .	35,0			

Источники: “Statistisches Jahrbuch der Schweiz”, Basel, 1962, S. 165; “Statistisk Årsbok för Sverige”, Stockholm, 1964, SS. 114—117; “Statistisch Zakboek”, Zeist, 1964, S. 60; “Morphologie des groupes financiers”, Bruxelles, 1963, p. 112.

Из таблицы 1 следует, что среди малых стран наибольшей степени процесс концентрации рабочих достиг в Голландии, где на предприятиях с числом занятых свыше 500 человек концентрируется почти половина всех промышленных рабочих страны (47%). Однако к этим данным необходимо относиться с определенной оговоркой. Дело в том, что ежегодная голландская статистика ведет учет лишь предприятий, число занятых на которых превышает 10 человек. В результате статистикой не охватывается почти  $\frac{1}{3}$  всех занятых в промышленности. Поэтому показатели промышленной переписи от 16 октября 1950 г., которая учитывала все группы предприятий, существенно отличаются. Например, на крупнейших предприятиях (с числом занятых свыше 1000 человек) концентрируется 22% занятых (к сожалению, сопоставить другие данные переписи 1950 г. с показателями, приведенными в таблице, не представляется возможным, так как она вела учет занятых по другим базисным

группировкам: 50—200 человек, 200—1000 человек и т. д.)<sup>28</sup>.

Однако натуральные показатели (распределение занятых рабочих по группам предприятий) существенно занижают данные о действительной степени концентрации производства. В. И. Ленин отмечал, что «концентрация производства гораздо сильнее, чем концентрация рабочих, потому что труд в крупных заведениях гораздо производительнее»<sup>29</sup>. Поэтому более точно степень концентрации производства отражают стоимостные показатели (обороты отдельных групп предприятий в общих оборотах промышленности).

Сопоставление этих данных может дать более реальную картину процесса концентрации. Так, например, в Швеции удельный вес мелких предприятий (с числом занятых до 50 человек) в общем балансе рабочей силы сократился за период с 1931 по 1951 год на 6%, но их доля в общем обороте промышленных предприятий страны упала значительно больше — на 7,3%. Падение удельного веса мелких предприятий в общей стоимости промышленной продукции опережает сокращение их доли в балансе рабочей силы во всех малых странах.

Итак, вопреки буржуазной теории о «возрастании устойчивости мелких предприятий» данные официальной статистики свидетельствуют о постоянном сокращении их удельного веса в распределении рабочей силы и выпуске промышленной продукции. Очевидно, действие факторов, на которые обычно ссылаются буржуазные экономисты и социологи (усиление механизации и электрификации производства, специализации и т. д.), оказывает известное влияние на процесс вытеснения мелких производителей. Однако совершенно бесспорно, что в экономике малых стран одновременно действуют и иные факторы, которые оказываются более решающими для формирования их экономической структуры. Законы капиталистического производства остаются неизменными вне зависимости от размеров страны.

Преимущества крупных предприятий в конкурентной борьбе с мелкими и средними заведениями оказываются настолько неоспоримыми, что последние неизбежно разо-

---

<sup>28</sup> См. „Statistisch Zakboek”, Utrecht, 1955, S. 42.

<sup>29</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 310.

ряются и погибают в этой схватке. Внедрение новой техники и широкая специализация производственного процесса в большей степени доступны крупным предприятиям. Создание комбинированного производства позволяет им более мобильно перемещать свои капиталы в наиболее прибыльные сферы. Крупные фирмы могут гораздо легче и на более льготных условиях получить кредиты у банков, что является также важнейшим орудием конкурентной борьбы. Вот почему крупные предприятия постоянно вытесняют мелкие из сферы производства. «Горстка монополистов,— отмечал В. И. Ленин,— подчиняет себе торгово-промышленные операции всего капиталистического общества...»<sup>30</sup>. Силы, противодействующие тенденции к концентрации производства в малых странах, оказываются недостаточными, чтобы приостановить этот процесс, всеобщий для капитализма.

Анализ процесса концентрации производства не может, тем не менее, дать достаточно полного представления о действии тенденции к монополизации в малых странах. Дело в том, что развитие комбинирования и специализации производства приводит к двум явлениям. С одной стороны, многие мелкие и средние предприятия по существу теряют свою независимость, а с другой стороны, создается целое созвездие мелких зависимых предприятий вокруг крупных фирм. И хотя все они учитываются в статистике как самостоятельные единицы, в действительности многие из них уже превратились в составную часть крупных производственных объединений.

Формы зависимости мелких предприятий от более крупных компаний могут быть весьма разнообразными. В последнее время особенно широкое распространение получает система так называемых субпоставщиков. Многие мелкие предприятия часто осуществляют деятельность в тех отраслях, где крупный капитал не стремится устанавливать свое господство, потому что этот вид деятельности не рассматривается как достаточно прибыльный или требует специальной подготовки. В этих случаях крупные компании «обзаваются» многочисленными мелкими производителями, которые формально сохраняют свою самостоятельность, однако фактически находятся в полной зависимости от основного потребителя. Та-

---

<sup>30</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 330.



кая система характерна, например, для деятельности шведской автомобильной компании «Вольво», которая рассредоточила производство необходимых ей деталей на 250 формально независимых мелких предприятиях. Другая автомобильная фирма—«Сканиа-Вабис» поддерживает связь с десятком предприятий-субпоставщиков.

О действии первой тенденции позволяет судить исследование структуры хозяйства Швейцарии, проведенное одним из ведущих банковских объединений страны—«Швейцерише банкгезельшафт». Согласно приводимым им подсчетам, удельный вес «самостоятельных производственных единиц» в общем количестве предприятий сократился к 1964 году до 12,9% по сравнению с 21,3% в довоенный период (1939 г.). «В действительности же уменьшение количества „самостоятельных“ было еще более резким,—отмечает В. Шивоф,—так как Швейцария является чрезвычайно сильно трестированной и картелированной страной. Практически едва ли найдется такая отрасль швейцарского хозяйства, в которой не задавали бы тон могущественные концерны и тресты, на милость которых и отданы многочисленные мелкие производители»<sup>31</sup>.

Об усилении второй тенденции свидетельствуют данные, взятые из промышленной переписи Швеции. В 1951 году 9973 предприятия значились как основные и 44 137—как их филиалы или дочерние компании<sup>32</sup>. Примером такого рода концентрации капитала может служить шведская компания «Гренгесбергсбулагет». Это общество располагает собственными рудниками в Гренгесберге, которые эксплуатирует дочерняя компания «Гренгесбергс грув». Раздробленная руда доставляется по собственной железной дороге на заводы в Укселёсунд. Здесь на заводах, принадлежащих дочерней компании «Укселёсунд флен-Вестманландс ейрнверкс», выплавляют чугун и сталь. Готовая продукция отправляется потребителям на пароходах, принадлежащих другим дочерним фирмам. Хотя отдельные предприятия этой компании учитываются в статистике как самостоятельные единицы, в действительности они представляют лишь звенья в едином производственном комплексе.

<sup>31</sup> V. Schiwoff, *Konjunkturpolitik der Monopole*, S. 8.

<sup>32</sup> К. Херманссон, *Концентрация производства в Швеции*, стр. 112.

Следовательно, тенденция к монополизации в малых странах становится более отчетливой при анализе процесса концентрации и централизации капитала, который достиг более значительного уровня, чем концентрация производства. Он привел к образованию мощных монополий, которые захватили в свои руки ключевые позиции в экономике малых стран.

### 3. ВЕДУЩИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПАНИИ

Каждая монополистическая организация нередко объединяет в своем составе несколько десятков предприятий, производственная и коммерческая деятельность которых координируется из единого центра. На эти монополистические объединения и приходится подавляющая часть занятых рабочих и выпуска промышленной продукции.

Согласно подсчетам, проведенным в середине 1965 года американской фирмой «Мак-Гроу хилл», концентрация производства в руках немногих корпораций достигла в малых странах чрезвычайно высокого уровня. В настоящее время 75% всей стоимости промышленной продукции приходится в Бельгии на 231 компанию, в Голландии — на 236, в Швеции — на 281. От общего количества акционерных обществ это составляет в среднем 1,5%<sup>33</sup>.

В Швейцарии отсутствует подобная статистика, определяющая стоимость промышленного производства. Однако в результате сопоставления капиталов акционерных обществ выявляется в целом аналогичная картина. В 1963 году 465 компаний (1,1% общего количества) владели 56% всего акционерного капитала страны (22,9 млрд. франков)<sup>34</sup>.

Однако и в среде ведущих компаний выделяются еще более крупные, которые по существу и определяют экономический облик малых стран. Так, в Бельгии 100 крупнейших монополий производят свыше половины всей промышленной продукции страны. Особенно значителен их удельный вес в отраслях тяжелой промышленности:

---

<sup>33</sup> "Financial Times", June 30, 1965.

<sup>34</sup> V. Schiwoff, Konjunkturpolitik der Monopole, S. 6.

Таблица 2

Основные показатели ведущих промышленных монополий малых высокоразвитых стран Западной Европы в 1965 году

Место среди 200 крупнейших фирм монополий (за исключением США)	Монополия	Страна	Отрасль промышленности	Обороты			Чистая прибыль	Количество занятых (в тыс. человек)
				(в млн. долл.)				
2	«Ройял датч»*	Голландия	нефтяная, химическая	2616,7	7107,7	...	144,8	
7	«Филипс»	Голландия	электротехническая	2084,4	2728,4	110,2	252,0	
10	«Юнилевер НВ»*	Голландия	продовольственная, химическая	1697,4	1446,8	...	90,5	
11	«Нестле»	Швейцария	продовольственная	1563,0	357,3	27,9**	85,2	
45	«Арбед»	Люксембург	металлургическая	784,0	434,4	7,3**	25,6**	
46	«АКЮ»	Голландия	химическая	773,5	435,7	15,9	65,0	
61	«Бруун, Бовери»	Швейцария	электротехническая	684,5	655,5	8,2	77,5	
67	«СКФ»	Швеция	подшипниковая	653,0	785,8	26,5	68,3	
70	«Петрофина»	Бельгия	нефтяная	639,5	1030,3	26,9	16,6	
80	«Хоффманн-Ла рош»	Швейцария	химическая	580,8	136,4**	14,6**	14,0**	
85	«Вольво»	Швеция	автомобильная	539,9	334,7	15,4	24,4	
105	«АСЕА»	Швеция	электротехническая	449,3	472,9	14,0	34,3	
111	«СИБА»	Швейцария	химическая	429,5	215,7**	8,9**	27,1**	

118	«Гейги»	Швейцария	химическая	406,4	157,9**	4,7**	18,8
124	«Эрикссон»	Швеция	электротехническая	384,9	507,3**	18,3	44,0
150	«Коккериль-Угрэ»	Бельгия	металлургическая	313,5	468,6	—	29,3
151	«Хооговенс»	Голландия	металлургическая	313,3	640,7	27,0	19,0
159	«Сандоц»	Швейцария	химическая	284,2	185,6**	7,3**	15,8
165	«Алюсвисс»	Швейцария	алюминиевая	275,8	93,1**	5,9**	20,2
169	«Стаатсмейнен»	Голландия	угольно-химическая	268,8	316,0	19,3	36,0
176	«Зульцер»	Швейцария	машиностроительная	260,9	130,8**	4,1**	21,7
179	«Свенска тэндстикс»	Швеция	спичечная	255,7	271,4	7,7	32,3
183	«Юнион миньер»	Бельгия	горнорудная	252,9	426,5	16,4	24,8
191	«Сканиа-Вабис»	Швеция	автомобильная	240,9	192,6	7,5	8,5

\* Приводятся данные по 1964 году. Согласно подсчетам английского журнала «Таймс ревью оф индастри» (июль 1965 г.), обороты английской компании «Шелл транспорт», входящей в англо-голландскую группу «Ройял датч-Шелл», составили в 1964 году 3904,6 млн. долл., стоимость имущества — 354,5 млн. долл., количество занятых — 75,2 тыс. человек. Аналогичные подсчеты проделаны журналом и в отношении английской компании «Юнилевер Лтд.», входящей в англо-голландскую группу «Юнилевер». Ее оборот составил 3,5 млрд. долл., стоимость имущества — 1273,4 млн. долл.

\*\* Неполные данные.

Примечание: В июле 1965 года английский журнал «Таймс ревью оф индастри» впервые опубликовал основные показатели 100 ведущих европейских контигентальных компаний (в основу их классификации был положен размер используемого капитала, а не оборот). В «большой сотне» оказалось 29 компаний малых стран. Первая «двадцатка» была представлена следующими: «Ройял датч», «Филиппс», «Юнилевер НВ», «СКФ», «Хооговенс», «Коккериль-Угрэ», «Арбед», «АКЮ», «Эрикссон», «Гренгесберт», «Эсперанс-Ландоц» (Бельгия), «Юнион миньер», «АСЕА», «Петрофина», «Свенска тэндстикс», «Свенска целлюлоза», «Вольво», «Нестле», «Уддехольмс», «СИБА».

Источник: «Fortune», 1966, Aug., pp. 148—151.

в угольной — 76%, в черной металлургии — 92, в цветной металлургии — 80—90, в цементной — 69, в судостроении — 75, в производстве пластмасс — 90, в электроэнергетической — 87% и т. д. В начале 1964 года было лишь 35 компаний-миллиардеров. Их общий капитал составлял 84,2 млрд. франков (в 1961 г. в стране было 33 компании-миллиардера).

В Швеции 50 крупнейших промышленных компаний производят 40—50% общей валовой продукции и на них занята почти половина всех шведских рабочих и служащих. В 1964 году имелось всего лишь 5 компаний-миллиардеров, оборот каждой из которых превышал 1 млрд. крон.

В Швейцарии на долю 36 крупнейших компаний приходилось в 1964 году около 25% всего промышленного акционерного капитала страны. В Голландии удельный вес 4 ведущих монополий в общей стоимости всех акций, котировавшихся в 1965 году на Амстердамской бирже, составлял 68%.

Данные таблицы 2 позволяют сделать следующие выводы. Во-первых, промышленные монополии малых западноевропейских стран играют чрезвычайно важную роль в системе мирового капиталистического хозяйства. На их долю приходится более чем  $\frac{1}{8}$  (16,8 млрд. долл.) оборотов крупнейших монополий капиталистического мира (не включая монополии США).

«Европейские компании столкнулись сейчас с самой важной проблемой своего развития — ею является объем деловых операций»<sup>35</sup>, — пишет Р. Ларсир, директор бельгийского «Банк Ламбер». В 1965 году в капиталистическом мире насчитывалось всего лишь 89 компаний-миллиардеров. Подавляющая их часть приходилась на компании США. (60), 8 — Англии, 12 — ФРГ, 1 — Италии, 2 — Японии и Франции и 4 компании — на малые высокоразвитые страны Западной Европы (3 голландские и 1 швейцарская). Все эти четыре монополистических объединения прочно входят в первую десятку европейских промышленных гигантов.

Решающую роль среди монополий малых стран играют шесть ведущих голландских компаний («Ройял датч», «Филипс», «Юнилевер НВ», «АКЮ», «Хооговенс»

---

<sup>35</sup> "Statist", 1964, Dec. 18, p. 781.

и «Стаатсмейнен»), на которые приходится почти половина (7,8 млрд. долл.) всей суммы реализаций монополиями малых стран. Видное место в мировом капиталистическом производстве занимают и шесть швейцарских компаний («Нестле», «Броун, Бовери», «Хоффманн-Ла Рош», «СИБА», «Гейги» и «Сандоц»). Однако их показатели (3,9 млрд. долл.) вдвое уступают голландским фирмам.

«Большая шестерка» шведских компаний, «ведущая четверка» бельгийских и люксембургских промышленных фирм занимают относительно скромное место среди индустриальных гигантов капиталистического мира (2,5 млрд. и 2 млрд. долл. соответственно). Причины их отставания, которые подробно будут рассмотрены ниже, вызваны главным образом особенностями исторического развития и экономической структуры этих стран.

Известное представление о масштабах деятельности и мощи ведущих монополий малых стран могут дать следующие сопоставления. На европейском континенте лишь «большая шестерка» западногерманских промышленных гигантов («Фольксвагенверке», «Сименс», «Аугуст Тиссен», «Фарбенфабрикен Байер», «Фарбверке Хёхст» и «Даймлер — Бенц») превосходит по своим показателям (оборот в 1965 г. — 10 млрд. долл.) «ведущую шестерку» Голландии. В то же время французские индустриальные фирмы значительно уступают своим северным партнерам-конкурентам. Оборот «большой шестерки» Франции («Рено», «Рон-Пуленк», «Си франсез де петроль», «Шнейдер», «Ситроен» и «Сэн-Гобэн») составлял в указанный период 5,3 млрд. долл. То же можно отметить и в отношении ведущих промышленных монополий Италии («ФИАТ», «Финсидер», «ЭНИ», «Пирелли», «Эдисон», «Монтекатини»): их суммарные обороты (5,5 млрд. долл.) не достигают голландского уровня<sup>36</sup>.

Во-вторых, промышленные монополии малых западноевропейских стран занимают особое положение в мировом капиталистическом производстве. Концентрируя на своих предприятиях  $\frac{1}{10}$  (12,1%) всех рабочих и служащих (около 1,2 млн. человек), занятых на предприятиях 200 ведущих компаний, они в то же время производят  $\frac{1}{8}$  всей их продукции. Это свидетельствует о том,

---

<sup>36</sup> «Fortune», 1966, Aug., pp. 148—151.

что монополии малых стран специализируются главным образом на выпуске высококачественной, дорогостоящей продукции.

В наибольшей степени по этому пути продвинулась Швейцария. Если взять такой косвенный показатель, как размер оборотов, приходящийся на одного занятого, то по 6 указанным швейцарским монополиям он составит в 1963 году 16,2 тыс. долл. Для голландских и шведских фирм, приведенных в таблице 2, этот показатель будет существенно ниже (12,2 тыс. и 10,5 тыс. долл.).

Наконец, данные таблицы 2 показывают, что степень монополизации экономики малых стран относительно выше, чем ведущих индустриальных держав Западной Европы. Если удельный вес указанных малых стран в мировом капиталистическом промышленном производстве составляет около 4% (исключая США — около 8%), то на ведущие компании этих стран приходится уже 12,9% всей промышленной продукции 200 крупнейших промышленных предприятий<sup>37</sup>.

Правда, характеризуя уровень концентрации капитала в промышленности малых высокоразвитых стран Западной Европы, необходимо иметь в виду одно чрезвычайно важное обстоятельство. Дело в том, что основные показатели ведущих монополий, приведенные в таблице 2, включают активы, находящиеся не только на территории этих стран, но и за их пределами. Более того, зарубежные инвестиции для большинства промышленных корпораций малых стран имеют решающее значение. Например, у 6 крупнейших швейцарских компаний («Нестле», «Броун, Бовери», «Хоффманн-Ла Рош», «СИБА», «Гейги» и «Сандоц») соотношение рабочей силы, занятой на их отечественных и заграничных пред-

---

<sup>37</sup> В 1965 году доля Голландии в мировом капиталистическом промышленном производстве составляла 1,1%, Бельгии и Швеции — по 1%. Данные, касающиеся объема промышленного производства Швейцарии, никогда не публикуются. Однако на базе косвенных показателей, например в результате сопоставления стоимости валового национального продукта в отдельных странах, можно предположить, что удельный вес Швейцарии в мировом капиталистическом промышленном производстве составляет около 0,8—0,9%. Аналогичным способом можно определить и долю Люксембурга, которая равна 0,04% (в 1963 г. валовой национальный продукт в Бельгии составлял 14 млрд. долл., в Голландии — 14,3 млрд., в Швейцарии — 11,6 млрд., в Люксембурге — 0,5 млрд. долл.). См. "Monthly Bulletin of Statistics", 1965, Apr., pp. 166—169, 172—175.

приятных, составляет 1 : 4,4 (42 тыс. и 183,4 тыс. человек соответственно). Поэтому если брать их суммарные показатели, касающиеся числа рабочих, служащих, технического персонала, и относить их к общему количеству занятых в данной отрасли страны, то получится искаженная картина процесса концентрации.

Аналогичная ситуация с каждым годом начинает все более выявляться при анализе основных показателей «большой пятерки» шведских промышленных компаний («СКФ», Вольво», «АСЕА», «Эрикссон» и «Свенска тэндстикс»). На их заграничных предприятиях в 1964 году было занято больше персонала, чем на отечественных фабриках и заводах (83,5 тыс. и 80,1 тыс. человек соответственно). Еще более разительны в этом отношении показатели крупнейшего голландского электротехнического треста «Филипс». Общая численность занятых на предприятиях этой фирмы почти в 2,5 раза превышает весь персонал электротехнической промышленности страны. И, конечно, совершенно особое положение занимает бельгийская компания «Петрофина», активы которой целиком перемещены за пределы страны, если не считать отдельных сбытовых организаций и фирм, действующих на территории Бельгии.

Широкое развитие международных монополий является одним из основных признаков, который позволяет выделить в особую группу рассматриваемые малые страны — Швейцарию, Голландию, Швецию и Бельгию. Интересно отметить, что в списке 200 ведущих промышленных компаний капиталистического мира (за исключением США) находятся лишь 2 австрийские металлургические фирмы — «Фест» и «Альпине Монтана», которые по своим показателям далеко уступают ведущим монополиям малых высокоразвитых стран Западной Европы (в 1965 г. они занимали 172-е и 199-е места в списке 200 ведущих корпораций). Самые крупные компании других малых западноевропейских стран — датский судостроительный трест «Бурмейстер ог Вайн», норвежская электрохимическая фирма «Норск-гидро», финская судостроительная компания «Вяртсиля» — вообще оказались за пределами узкой кагорты «капитанов капиталистической индустрии».

Основная причина, вследствие которой обороты этих компаний остаются относительно небольшими, связана



с отсутствием у них широкоразветвленной системы заграничных дочерних предприятий и фирм. Внутренний рынок относительно узок, чтобы вести производство в крупных масштабах.

Прочные международные позиции монополий малых высокоразвитых стран обеспечивают им решающее влияние и на внутреннем рынке. Наиболее наглядно процесс концентрации производства и капитала можно проиллюстрировать положением, сложившимся сейчас в отдельных отраслях экономики. Например, в черной металлургии малых стран на долю десяти крупнейших монополий приходилось около 70% всей продукции этой отрасли. В Бельгии удельный вес 2 ведущих компаний — «Коккериль-Угрэ» и «Эно-Самбр» в общем производстве стали составлял 66%. В Люксембурге на долю также 2 компаний — «Арбед» и «Адир» приходилось 90% выплавки стали<sup>38</sup>. В Голландии и Швейцарии концентрация капитала в этой отрасли промышленности не менее значительна. Черная металлургия в этих странах монополизирована по существу в руках всего лишь одной компании. В Голландии почти 90% всей стали, производимой в стране, выплавляется на предприятиях компании «Хоогвенс», в Швейцарии — 75% на предприятиях компании «Людвиг фон Ролльшен эйзенверке». Металлургическая промышленность Швеции менее монополизирована, но и в этой стране 78% производства стали находятся в руках всего лишь 4 компаний («Стура Коппарбергс», «Норрботенс йернверк», «Уддехольмс» и «Фагерста»).

Крупнейшие металлургические монополии малых стран занимают видное положение не только в национальной экономике. Они входят в число ведущих металлургических трестов капиталистического мира. Например, люксембургская компания «Арбед», которая, по словам генерального секретаря Федерации промышленников Люксембурга, «имеет такое большое значение в экономической жизни страны, что является своеобразным уникальным примером в мире», относится к числу

---

<sup>38</sup> В конце 1965 года, по сообщениям западной печати, начались переговоры о слиянии этих двух компаний. Новое общество будет крупнейшим по мощности металлургическим объединением на европейском континенте (в 1965 г. производство стали у компаний «Арбед» и «Адир» достигло 5,5 млн. т). См. «Business Week», 1966. Juni 4, p. 62.

самых крупных металлургических трестов Западной Европы. Наряду с западногерманской фирмой «Аугуст Тиссен» и итальянской компанией «Финсидер» она входит в «большую тройку» крупнейших западноевропейских металлургических компаний, занимающих господствующее положение в производстве черных металлов.

К числу ведущих металлургических трестов Западной Европы относится также голландская компания «Хооговенс». В 1965 году после объединения ее фирмы «Хердер хюттен юнион» с одним из крупнейших стальных обществ ФРГ компанией «Хёш» образован единый металлургический комплекс трех компаний во главе с голландским «Хооговенс». Его выплавка стали в 1965 году — 8,4 млн. т, то есть несколько меньше, чем у «Аугуст Тиссен» (9,5 млн. т), но выше, чем у «Финсидер» (7,4 млн. т). Крупнейшим европейским производителем стали остается и бельгийская фирма «Коккериль-Угрэ». В 1965 году выплавка стали у этого общества достигла 4,5 млн. т (включая производство компании «Провиданс», принципиальное согласие на слияние с которой уже достигнуто).

Не менее монополизирована и электротехническая промышленность малых стран, подавляющая часть продукции которой концентрируется на предприятиях 5 ведущих компаний. В Голландии монопольное положение занимает электротехнический трест «Филипс», на 63 предприятиях которого в пределах страны работает 85 тыс. рабочих, или свыше 80% всех занятых в голландской электротехнической промышленности. Сетью предприятий «Филипс» покрыта вся страна. В Голландии уже нельзя найти район с радиусом в 25 км, где бы не было отделения фирмы «Филипс». В Швеции около  $\frac{2}{3}$  всей продукции электротехнической промышленности приходится на 2 компании: «АСЕА», которая является почти монополистом в сильноточной электротехнике, и «Эрикссон», господствующей в слаботочной промышленности. В Швейцарии  $\frac{1}{4}$  всех рабочих, занятых в электротехническом машиностроении, сконцентрирована на предприятиях компании «Броун, Бовери». В Бельгии значительная часть электротехнической продукции производится на предприятиях компании «АКЭШ» («Ателье де конструктор электрик де Шарлеруа»), на которых занято около 16 тыс. рабочих и служащих.

Электротехнические монополии малых стран играют видную роль и в мировом капиталистическом хозяйстве. В 1963 году общая стоимость продукции 15 крупнейших электротехнических компаний Западной Европы составляла около 9,1 млрд. долл., в том числе на долю 4 монополий малых стран приходилось 2,9 млрд. долл., или 31,8%. Голландская электротехническая компания «Филипс», например, является самым крупным электротехническим объединением Западной Европы. Ее ежегодные обороты превышают показатели западногерманской фирмы «Сименс», а также суммарные показатели 3 крупнейших английских электротехнических компаний, вместе взятых («АЭИ», «Инглиш электрик», «Дженерал электрик») <sup>39</sup>.

Высокий уровень концентрации производства и капитала характерен для химической промышленности малых стран. В Швейцарии, например, удельный вес 4 ведущих компаний страны («Хоффманн-Ла Рош», «СИБА», «Гейги» и «Сандоц») составляет около 75% в общей стоимости продукции химической промышленности страны. В Голландии на предприятиях «Ройял датч-Шелл», «Статсмейнен», «Конинклайке недерландсе заут индустри» и «Цваненбург Органон» занята подавляющая часть персонала химической промышленности. Господствующее положение в бельгийской химии занимает компания «ЮШБ» («Юнион шимик-хемише Бедрийвен»). Ее активы в начале 1964 года составляли 4,5 млрд. франков, что почти в 20 раз превышает соответствующий показатель ближайшего соперника — «Компани бельж пур ле индустри шимик» (237,9 млн. франков) <sup>40</sup>. В Швеции прочные позиции занимает компания «Стокгольмс суперфосфат фабрик», которая включает в свою систему не менее 20 дочерних фирм.

Швейцарские и голландские химические монополии играют чрезвычайно важную роль в мировом капиталистическом производстве. Правда, по объему оборотов они занимают относительно скромное место. Например, среди 15 крупнейших химических компаний Западной Европы находятся 4 фирмы из Швейцарии, их удельный вес в производстве этой группы составляет около 14%.

<sup>39</sup> См. "Fortune", 1964, Aug., p. 153.

<sup>40</sup> "Beerman's Financial Year Book of Europe", L., 1965, pp. C171, C218.

Суммарные показатели швейцарской «большой химической четверки фирм» лишь несколько превышают обороты крупнейшей западногерманской фирмы «Фарбенфабрикен Байер» (1,2 млрд. и 1,1 млрд. долл. соответственно). Однако значение и мощь швейцарских компаний можно оценить по-иному, если учесть их специализацию. В фармацевтической промышленности капиталистического мира вряд ли найдутся индустриальные комплексы, которые могли бы сравниться по своей силе со швейцарскими производителями. «Большая четверка», 3 монополии из которой связаны картельным союзом («СИБА», «Гейги» и «Сандоц»), производит на своих предприятиях каждый десятый медицинский препарат, выпускаемый в Западной Европе.

«Ведущая швейцарская компания „Хоффманн-Ла Рош“ является, по-видимому, самой крупной фармацевтической фирмой в мире», — писал в декабре 1963 года американский журнал «Форчун». Ее доля в мировом производстве витамина «С» составляет около  $\frac{1}{3}$ . Еще более значительна роль этой компании в производстве витамина «А». В капиталистическом мире этот препарат производится в основном или самой фирмой, или по ее лицензиям. «Другая швейцарская компания — „СИБА“ является вторым по величине европейским производителем фармацевтических изделий», — продолжает журнал. Единственный конкурент, который может быть сопоставлен по объему своих оборотов с этими швейцарскими компаниями, — это фирма «Рон-Пуленк», находящаяся во Франции. Третий швейцарский химический гигант — компания «Гейги» занимает чрезвычайно прочные позиции в мировом производстве препаратов по борьбе с вредителями. Изобретенный еще в 1932 году сотрудником фирмы П. Мюллером (впоследствии он был удостоен Нобелевской премии) препарат ДДТ до настоящего времени производится во многих странах мира по лицензии фирмы «Гейги» или на ее дочерних предприятиях.

Монополизацией охвачены почти все ведущие отрасли экономики малых стран. При этом важно отметить, что степень концентрации и централизации капитала значительно выше среднего уровня главным образом в тех отраслях, которые занимают ведущее положение не только в экономике этих стран, но и во всей системе мирового капиталистического хозяйства.

Так, в шарикоподшипниковой промышленности Швеции, удельный вес которой в мировом капиталистическом производстве составляет около 10—15%, монопольное положение занимает одна компания — «СКФ». В шведской судостроительной промышленности, которая в 1965 году по тоннажу спущенных на воду судов вышла на второе место в капиталистическом мире, господствующее положение занимают 4 компании: «Эриксберг», «Кокумс», «Гётаверкен» и «Уддевалла». На их долю приходится 80% всей стоимости продукции шведского судостроения<sup>41</sup>. Две первые фирмы являются крупнейшими не только в Швеции, но и во всей судостроительной промышленности Западной Европы. В 1964 году на верфях фирмы «Эриксберг» находились в постройке суда общим водоизмещением в 239 тыс. брутто-тонн, на верфях «Кокумс» — 230 тыс. брутто-тонн. Ближайший европейский соперник шведских судостроительных компаний — западногерманское общество «Говальдсверке», входящее в западноевропейскую «большую тройку компаний», имело в постройке на своих верфях суда водоизмещением в 232 тыс. брутто-тонн.

В целлюлозно-бумажной промышленности Швеции, оказывающей большое влияние на мировой капиталистический рынок, господствует 6 компаний («Свенска целлюлоза», «Хольмен», «Мо ок Домше», «Биллеруд» и др.), на которые приходится 43% всей продукции этой отрасли.

Более  $\frac{2}{3}$  всего производства автомобилей сконцентрировано на предприятиях общества «Вольво».

Следует отметить, что Швеция оказалась единственной из всех малых высокоразвитых стран, которая «отважилась» начать собственное автомобильное производство (другие малые страны ограничиваются лишь сборкой автомобилей из иностранных деталей). Крупная компания в этой отрасли промышленности «Вольво» постоянно наращивает свои мощности и в 1963 году уже вошла в «большую десятку» западноевропейских автомобильных компаний («Фольксвагенверке», «ФИАТ», «Даймлер — Бенц», «Бритиш моторз», «Рено», «Ситроен», «Пежо», «Лейланд», «Вольво» и «Рутс моторз»).

В голландской нефтеперерабатывающей промышлен-

---

<sup>41</sup> "Industriekurier", 15. Apr. 1965.

ности, занимающей одно из первых мест в Западной Европе, монопольное положение занимает компания «Ройял датч-Шелл», в пищевой и мыловаренной промышленности — компания «Юнилевер». На многочисленных предприятиях этой монополии, расположенных в стране и за ее пределами, производится более половины всего маргарина и мыла, потребляемых в Западной Европе (обе компании являются совместной англо-голландской собственностью). Почти 90% всего производства синтетического волокна в Голландии сконцентрировано на предприятиях компании «АКЮ», которая является второй по величине монополией капиталистического мира (после английской фирмы «Куртольдс») в этой отрасли промышленности.

В пищевой промышленности Швейцарии господствующие позиции захвачены компанией «Нестле», которая, по определению швейцарского прогрессивного экономиста Э. Боротти, является одной из крупнейших продовольственных монополий капиталистического мира. В алюминиевой промышленности монопольное положение занимает фирма «Алюсвисс». В 1964 году она стала первой западноевропейской компанией, на многочисленных заводах которой, расположенных в стране и за ее пределами, производство достигло 300 тыс. т алюминия. Ее ближайшие соперники на европейском континенте — французская фирма «Пешинэ» и западногерманская компания «Ферейнигте алюминуим» — вынуждены были потесниться на второе и третье места. В обувной промышленности господствует трест «Балли», на долю которого приходится 80—85% швейцарского экспорта продукции этой отрасли. На европейском континенте найдется совсем немного компаний, которые могли бы соперничать с этой монополией. На многочисленных предприятиях «Балли», находящихся внутри страны и за ее пределами, занято 16,2 тыс. человек (56% — за границей). Их ежегодная продукция составляет около 7,1 млн. пар обуви. Машиностроительную промышленность Швейцарии представляют на мировых рынках такие крупные индустриальные комплексы, как моторостроительный трест «Зульцер» (около 34% мирового производства судовых двигателей, 21,5 тыс. занятых) и станкостроительная компания «Веркцейгмашинен фабрик Эрликон, Бюрле» (4 тыс. занятых).

Своеобразное положение в области концентрации капиталов сложилось в швейцарской часовой промышленности, которая ежегодно выпускает около 49—50 млн. штук часов, что составляет около 43—44% общего производства часов в капиталистическом мире. В основном здесь преобладают мелкие и средние предприятия (около 2,1 тыс.), и только 3 завода насчитывают на каждом свыше 1 тыс. занятых. Они принадлежали фирмам «Омега», «Лангендорф» и «Тиссо». В середине августа 1965 года произошло объединение этих фирм в единую организацию «Швейцерише гезельшафт фюр урениндустри», которая стала самым крупным акционерным обществом в часовой промышленности (количество занятых достигло 6 тыс. человек).

В нефтеперерабатывающей промышленности Бельгии монопольное положение занимает компания «Петрофина», которая наряду с англо-голландской монополией «Ройял датч-Шелл», английской «Бритиш петролеум» и французской «Сосьете франсез де петроль» входит в «четверку» крупнейших нефтяных трестов Западной Европы. В производстве фото- и киноматериалов господствует фирма «Жевер» — одна из крупнейших монополий капиталистического мира в этой отрасли. На ее многочисленных предприятиях занято около 10,5 тыс. человек.

#### 4. ИНТЕГРАЦИЯ И КОНЦЕНТРАЦИЯ

Тенденция к промышленной концентрации особенно усилилась в последнее время в связи с происходящими структурными сдвигами в экономике малых стран. Они являются, в свою очередь, отражением двух основных процессов, характерных для послевоенного развития капиталистических стран Западной Европы, — происходящей научно-технической революции в промышленности и интеграционных процессов во внешнеэкономических связях.

На конгрессе экономистов Скандинавских стран, проходившем в конце 1963 года в Гётеборге, особое внимание было уделено необходимости проведения глубоких изменений в промышленной структуре. Конгресс отметил, что в связи с созданием двух экономических группировок в Западной Европе необходимо концентрировать

промышленную политику по трем основным направлениям: во-первых, необходима более узкая специализация промышленного производства; во-вторых, требуется создание более мощных промышленных предприятий путем слияния уже существующих фабрик и заводов; в-третьих, нужна более четкая ориентация на выпуск экспортной продукции.

На заседании Швейцарского общества по изучению предприятий, проходившем в конце 1964 года, прозвучали аналогичные высказывания. Профессор Хюммлер из Берна отмечал, что эпохе «индивидуализма швейцарских предприятий» пришел конец. Мелкие и средние предприятия поставлены перед необходимостью тесного кооперирования и объединения. На заседании были намечены три основных направления: горизонтальная, вертикальная и так называемая комплементарная концентрация (специализация объединившихся предприятий на выпуске определенной продукции) <sup>42</sup>.

«С созданием общего рынка основные принципы бельгийской экономической политики были пересмотрены в течение последних десяти лет, — пишет Л. Камю, председатель «Банк де Брюссель». — Вместо базирования производства на внутренний рынок с 9 млн. жителей или 20 млн. в странах Бенилюкса, Бельгия „вырабатывает“ экономику, опирающуюся на 175 млн. потребителей. Бельгийские фирмы сделали все возможное, чтобы приспособиться к новой ситуации» <sup>43</sup>.

Это нашло свое отражение в усилившемся процессе концентрации почти во всех отраслях экономики страны. Так, за период 1948—1953 годов в среднем ежегодно происходило 15 слияний различных компаний, в 1955 году — 51, а в 1957 году — уже 239. В результате многочисленных слияний в металлургической промышленности страны в 1955 году образовались 2 мощные монополистические группы — «Коккериль-Угрэ» (объединились две компании — «Джон Коккериль» и «Угрэ-Мариэ») и «Эно-Самбр» (объединились «Металлуржик де Самбр э Мозель» и «Юзин металлуржик дю Эно»), которые заняли господствующее положение в этой отрасли. В конце 1959 года произошло объединение 3 фирм, выпускающих

<sup>42</sup> См. "Neue Zürcher Zeitung", 24. Dec. 1964.

<sup>43</sup> "World Banking (A Statist Special Survey, 1964, Dec. 4)", p. 119.



тепловозы («Форж, юзин э фондери де Эн-Сен-Пьер», «Ателье де конструкторьон де Фамийерё» и «Ателье де ля Лилль») в единую компанию «Ателье бельж реюни», которая стала крупным производителем в этой отрасли промышленности (после «Коккериль-Угрэ»). В ноябре 1961 года в результате слияния 4 ведущих химических компаний («Юнион шимик бельж», «Фабельта», «Сидак» и «Компани континентале дю Пегамуад») образовалось мощное монополистическое объединение «ЮШБ» («Юнион шимик-хемише Бедрийвен»), которое взяло под контроль 13 крупных химических предприятий страны с общим числом занятых свыше 10 тыс. человек.

Значительно ускорился в последнее время процесс концентрации капиталов и в шведской промышленности. Число слияний различных компаний за последние два года (1963—1964 гг.) достигло 220, в то время как за предыдущий пятилетний период (1958—1962 гг.) оно составляло 270. Половина всех объединений последнего периода приходится на фирмы, имеющие приблизительно одинаковые мощности и конкурирующие в одной и той же отрасли.  $\frac{1}{4}$  слияний отражала процесс вертикальной интеграции. В этом случае речь шла о поглощении мелких компаний более крупными, действующими, как правило, в смежных или других отраслях.  $\frac{1}{3}$  «покупающих» компаний имела годовой оборот свыше 100 млн. крон, в то время как 60% «купленных» компаний — менее 10 млн. крон.

Весьма показательной в этом отношении является экспансия на внутреннем рынке крупнейшей электротехнической монополии «АСЕА». Почти каждый год она поглощает все новые и новые фирмы. Только за 60-е годы «АСЕА» удалось поглотить такие крупные общества, как «Сталь-Лаваль групп» (производство газовых турбин и рефрижераторного оборудования), «Электролюкс» (бытовое электрооборудование), «Мильтенхолменс кабель-фабрик» (кабельное производство) и т. д. Начиная с 1957 года произошло несколько слияний и поглощений компаний в мукомольной промышленности, приведшее к образованию мощного монополистического объединения «Кварниидустри фёренинген», на которое приходится сейчас около 66% всей продукции этой отрасли.

Новым и чрезвычайно важным моментом в развитии шведской промышленной концентрации следует считать

вторжение в эту область инвестиционных трестов. До начала 60-х годов они выступали преимущественно владельцами небольших пакетов акций крупных промышленных фирм и не могли, естественно, проявлять существенной инициативы в реорганизации структуры этих обществ. В последнее время положение несколько изменяется. Активы шведских инвестиционных компаний все в большей степени начинают помещаться в фирмы средней руки, что обеспечивает им известное влияние на политику этих обществ. Под их эгидой в период 1962—1964 годов было проведено уже около 5% всех слияний, причем подавляющая их часть падает на мелкие и средние фирмы. Шведские экономисты считают, что этот вид концентрации промышленности получит особенно сильное развитие в будущем. Противоречия 2 фирм, в которых представлен капитал инвестиционного треста, решаются путем их объединения в единую организацию. В последние годы особую активность в этой области проявляют «Инсентив АБ», «Инвестмент АБ», «Промошун ок сефвеонс АБ» и др.

Усиление процесса концентрации производства и капитала в шведской промышленности вызвано в первую очередь обострением конкурентной борьбы, стремлением промышленных магнатов монополизировать определенные отрасли производства. «В результате многочисленных исследований, проводившихся в течение нескольких десятилетий, экономисты, как правило, приходили к выводу, что оптимальные размеры предприятий с точки зрения рентабельности производства часто совсем не так велики, как мы обычно думаем,— отмечает в своей работе группа шведских экономистов.— Развитие в направлении их укрупнения диктовалось и диктуется интересами монополизации»<sup>44</sup>.

Новая волна промышленной концентрации охватила Швейцарию в первой половине 60-х годов. Для этого периода становятся характерными слияния между крупнейшими производителями. Объединяются компании, которые в течение ряда десятилетий являлись ведущими в своей отрасли промышленности. Характеризуя новый этап процесса концентрации, газета «Нейе цюрхер цей-

---

<sup>44</sup> Г. Мюрдаль, Р. Польссон, Т. Экстрем, Швеция и Западная Европа, М., 1964, стр. 33.

тунг» отмечала 24 апреля 1965 г., что многие швейцарские компании, которые можно рассматривать как крупнейшие в рамках страны, являются, однако, типичными предприятиями средней руки в международном масштабе. «Усиление научно-технического прогресса в послевоенный период, растущие исследовательские и производственные расходы, обострение конкурентной борьбы и связанная с этими факторами тенденция к образованию больших индустриальных комплексов ставят перед предприятиями этой категории разносторонние финансовые, производственные и структурные проблемы». Их решение в условиях усиливающейся монополизации идет по двум основным направлениям: присоединение к более крупному производителю или установление тесного сотрудничества в научно-исследовательской, производственной и сбытовой сферах.

Первой ласточкой, предвещающей о наступлении нового этапа в процессе промышленной концентрации, оказалась сделка, заключенная в 1960 году между компаниями «Шиндлер» и «Шлирен ваггон унд ауфцуге». Обе они занимали господствующие позиции в производстве различного подъемного оборудования. Конкурентная борьба закончилась поглощением второй компании. Трест «Шиндлер», который имеет дочерние компании во многих государствах капиталистического мира, еще более укрепил свое положение внутри страны.

Через год в результате аналогичной сделки прекратила свое существование одна из старейших промышленных фирм страны «Швейцерише локомотив- унд машиненфабрик Винтертур» (основана в 1871 г.). Ее поглотил гигант в области дизелестроения — фирма «Зульцер». В середине 1965 года швейцарские газеты сообщили, что подготавливается слияние двух ведущих электротехнических компаний страны — «Броун, Бовери» и «Машиненфабрик Эрликон». Однако практически речь шла о поглощении менее крупного производителя. Электротехнический гигант «Броун, Бовери» предпринял попытку включить в свою систему «Машиненфабрик Эрликон». Но в самый последний момент договаривающиеся стороны не пришли к окончательному соглашению.

С созданием «общего рынка» случаи слияния компаний участились, отмечает глава экономического отдела голландской компании «Юнилевер» М. Вейсглас. «Фир-

мы стремятся упрочить свою конкурентную способность путем объединения производственных мощностей, научно-исследовательских работ, финансовых ресурсов. В Голландии, в частности, начиная с 1960 года происходит около 25 крупных слияний ежегодно»<sup>45</sup>.

Волна слияний охватила многие отрасли промышленности, но особенно значительно те, которые ориентируются на экспорт. Таковым, в частности, стало объединение 2 машиностроительных компаний («Веркспоор» и «Бр. Сторк»), приведшее к образованию нового гиганта — «Ференигте машиненфабрикен» (с числом занятых свыше 20 тыс. человек). В 1959 году в это объединение влилась еще одна фирма — «Беэйнес». Теперь «Ференигте машиненфабрикен» стал монополистом в производстве тепловозов в стране.

В 1957 году в результате объединения 2 акционерных обществ возникает крупнейшая компания в текстильной промышленности — «Нейвердал-тен гате — Флиске» (свыше 10 тыс. занятых). В июле 1965 года произошло слияние 5 голландских судостроительных компаний: «Верф Гасто», «Вершуре», «Шпеепсверф де Клоп», «К. Смит» и «Л. Смит эн Цоон». Они создали совместный холдинг «НВ Индустриеееле хандельс комбинати Холланд», который объединил под своим контролем судоверфи (с числом занятых около 4 тыс. человек). Новый промышленный комплекс (его объединенный капитал составил 25 млн. гульденов) стал вторым по величине в этой отрасли промышленности. Однако в конце ноября 1965 года произошло новое слияние в голландском судостроении, которое привело к созданию еще более крупного общества. Оно возникло в результате объединения «Роттердамсе дроогдок» (4 тыс. занятых) с «Де Шельде» (3,2 тыс. занятых) и «Моторен фабрик Томассен» (800 занятых).

Возглавляет голландское судостроение компания «Док эн верфмаатсхаппей Вилтон — Фийеноорд НВ» (акционерный капитал — 27,3 млн. гульденов), которая, в свою очередь, поглотила в 1964 году крупную фирму «Бронсверк». Общее число занятых в новой объединенной компании, получившей название «Вилтон — Фийеноорд — Бронсверк НВ», достигло 8,3 тыс. человек.

---

<sup>45</sup> "Progress", 1965, No 2, p. 271.

Усиление концентрации в последнее время вносит существенные изменения и в организационную структуру голландской промышленности. Усиливается процесс дальнейшего поглощения мелких и средних семейных фирм крупными акционерными обществами. «Голландские промышленные фирмы, отчасти в целях самозащиты, но главным образом руководствуясь стремлением использовать открывающиеся возможности на общем рынке, стали расширяться и объединяться со своими бывшими конкурентами на внутреннем рынке. В результате этого процесса многие компании утратили семейный характер и приблизились к общеевропейской структуре»<sup>46</sup>, — справедливо отмечает голландский бизнесмен К. Карстен.

Одно из таких крупнейших слияний промышленных компаний было осуществлено в Голландии в середине 1965 года. В условиях растущей конкурентной борьбы на «общем рынке» 2 основных голландских производителя в фармацевтической промышленности — фирма «Цваненбург Органон» и «Нури эн ван де Ланде» — приняли решение объединить свои ресурсы. По существу, однако, произошло типичное поглощение семейной фирмы более крупным акционерным обществом. Компания «Цваненбург Органон», на предприятиях которой занято около 7 тыс. человек и имеющая опорные пункты во многих странах капиталистического мира, включила в свою сферу фирму «Нури эн ван де Ланде» (с числом занятых около 2 тыс. человек). Следует отметить, что поглощенная компания не изменила своего прежнего названия с целью сохранения потребителей, которым хорошо известна репутация этой старейшей семейной фирмы.

Французский буржуазный экономист Поль Фабр вообще считает, что одной из основных причин, способствующей ускорению процесса образования в малых странах крупных монополий международного значения, является по существу отсутствие широкой таможенной защиты. «На нашем континенте мощные промышленные комплексы „международного масштаба“ были созданы прежде всего в странах с традиционно низкими пошлинами, например в Голландии», — писал он 28 апреля 1964 г. в газете «Монд». Отсутствие протекционистского барьера

---

<sup>46</sup> “Banking (A Financial Times Survey, May 24, 1964)”, p. 44.

обостряет конкурентную борьбу на внутреннем рынке и ведет к более быстрому исчезновению мелких и средних производителей.

## 5. ФОРМЫ МОНОПОЛИСТИЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Формы монополистических объединений, действующих в экономике малых стран, разнообразны. Особенно большое распространение получили тресты, концерны и картели. Экономическая литература этих стран акцентирует внимание на двух видах монополий — концернах и картелях. Например, швейцарский буржуазный экономист Э. Эггманн пишет, что «Швейцария чрезвычайно богата концернами». По его мнению, тресты не характерны для этой страны, так как «в бедной полезными ископаемыми Швейцарии собственная тяжелая индустрия — область, где обычно господствуют тресты, — отсутствует»<sup>47</sup>. В шведской, бельгийской и голландской экономической литературе все крупнейшие промышленные компании также называются концернами.

В определении экономической сущности концернов господствуют в основном взгляды представителей немецкой школы, которые за основу классификации этого вида монополистического объединения берут правовую сторону вопроса, то есть остаются ли предприятия, находящиеся под единым финансовым руководством, юридически самостоятельными. Поэтому всякое монополистическое объединение, отдельные части которого сохраняют юридическую самостоятельность, механически относятся к категории концернов. Так, упомянутый выше швейцарский экономист Э. Эггманн в работе, посвященной развитию монополистических объединений в Швейцарии, пишет: «Концерн — это группа юридически самостоятельных предприятий с объединенным капиталом, находящихся под единым хозяйственным руководством»<sup>48</sup>.

Подобная характеристика сущности концерна не может быть признана полноценной. В этом отношении представляется более правильной характеристика концерна, данная советским экономистом В. Е. Мотылевым: «Сущ-

<sup>47</sup> "Handbuch der schweizerischen Volkswirtschaft", Band II, Bern, 1955, S. 55.

<sup>48</sup> Ibid., S. 54.

ность концерна как специфического вида монополии, выражающего более высокую степень концентрации и централизации капитала и концентрации производства, заключается... в охвате комплексов разнородных предприятий»<sup>49</sup>. Для концерна характерно наличие не только предприятий, производственно связанных друг с другом; но также ряда разнородных, производственная связь между которыми почти невозможна. В систему концерна входят обычно торговые компании, а также различные финансовые объединения. Словом, концерн представляет собой высшую форму монополистического объединения.

Исходя из этого определения, многие монополистические объединения малых стран, которые буржуазные экономисты относят к категории концернов, необходимо классифицировать как тресты. Например, швейцарская экономическая литература обычно относит к концернам четыре крупнейшие химические монополии страны — «Хоффманн-Ла Рош», «СИБА», «Сандоц», «Гейги». Такая классификация не может быть признана правильной, поскольку эти монополии включают исключительно предприятия химической промышленности (производство красителей, фармацевтических изделий, продукцию основной химии и т. д.). Сущность данного вида монополистического объединения не изменяется, несмотря на то что некоторые предприятия, входящие в эти монополии, представляют часть единого производственного комплекса, а некоторые сохранили юридическую самостоятельность (как правило, юридическую самостоятельность сохраняют заграничные дочерние компании этих химических трестов). Аналогичные выводы можно сделать при характеристике производственной структуры бельгийской нефтяной компании «Петрофина», которая включает множество юридически самостоятельных фирм, занимающихся добычей, переработкой, реализацией нефти и нефтепродуктов, шведского спичечного треста «Свенска тэндстикс» и т. д.

Основой для определения в буржуазной литературе таких монополистических объединений как концернов является, по всей видимости, растущая диверсификация их деятельности. Усиление процесса монополизации ве-

---

<sup>49</sup> В. Е. Мотылев, Финансовый капитал и его организационные формы, М., 1959, стр. 47.

дет к поглощению или слиянию фирм не только родственных отраслей. Горизонтальная концентрация повсеместно дополняется вертикальной, что приводит к созданию мощных индустриальных групп. Промышленные объединения, преследующие многие производственные цели, все более подавляют производителей, ориентирующихся на выпуск какой-либо одной продукции, отмечает профессор Х. Торелли, читающий специальный курс лекций по этой теме в одном из лозаннских экономических институтов. Такие огромные «распределительные концерны» захватили господствующие стратегические позиции от транспортировки до потребителя<sup>50</sup>.

Расширение производственной номенклатуры ведет к созданию мощных трестов с диверсифицированной программой производства. Однако это не ведет к перерастанию их в высшую форму монополистического объединения, поскольку они не включают финансовые организации. Кроме того, большинство компаний, объединенных в единый промышленный комплекс, сохраняют, как правило, производственные и технические связи.

Большинство трестов малых стран образовалось в результате слияния ряда компаний в одно акционерное общество или в результате поглощения мелких предприятий более крупными. Таков был путь образования крупнейших химических трестов в Швейцарии («СИБА», «Сандоц», «Гейги»), которые возникли в начале XX века в результате поглощения значительного количества мелких и средних компаний, а также ведущих электротехнических трестов Швеции («АСЕА» и «Эрикссон») и т. д. При этом поглощенные компании потеряли свою производственную, финансовую и юридическую самостоятельность, превратившись в часть единого монополистического объединения.

Впоследствии в связи с ростом заграничных капиталовложений, приведшим к образованию филиалов и дочерних фирм, материнское общество постепенно превращается в оперативно-держательную компанию. В этом случае производственная деятельность основного общества сочетается с функциями контроля над зависимыми фирмами.

Тресты малых стран создавались и на базе крупного

---

<sup>50</sup> См. "Neue Zürcher Zeitung", 1. Juni 1965.



промышленного предприятия, которое постепенно расширяло сеть своих филиалов и дочерних компаний, оставаясь в центре этой огромной системы. Так возник один из крупнейших в Западной Европе швейцарский алюминиевый трест «Алюсвисс». Его основой явился крупный алюминиевый комбинат, на котором сосредоточена значительная часть выплавки алюминия в стране. Добившись почти монопольного положения в производстве алюминия, трест распространил свое влияние на ряд смежных отраслей промышленности (добыча бокситов, производство полуфабрикатов и изделий из алюминия и проч.). Таким же путем на базе крупного производственного комбината возникли ведущий в Западной Европе голландский трест по производству синтетических волокон «АКЮ», шведский автомобильный трест «Вольво» и др. В этих случаях материнское общество также превратилось в оперативно-держательную компанию.

Для трестов малых стран характерно также такое организационное построение, когда происходит отделение производственных функций от держательских. Материнское общество по мере расширения своей деятельности образует специальную холдинг-компанию, которой передаются контрольные пакеты всех обществ, входящих в монополистическое объединение. Такая организационная структура характерна для многих швейцарских трестов. Так, холдинг-компания «Нестле — Алиментана А. Г.» контролирует все производственные и сбытовые организации, входящие в систему этой монополии. В руках холдинг-компания «Балли холдинггезельшафт А. Г.» находятся контрольные пакеты акций всех обществ, входящих в систему этого огромного обувного треста, и т. д.

Наконец, во главе треста может находиться крупное промышленное предприятие, которое вместе с образованной им холдинг-компанией составляет единую монополистическую группу. В этом случае каждая компания держит в своих руках контрольный пакет акций другой компании. Характерными примерами такого рода треста могут служить крупнейшая швейцарская электротехническая монополия «Брун, Бовери» с ее холдинг-компанией «Мотор-Колумбус А. Г.», голландский трест «Филипс» с его холдингом «НВ Геменшаппелейк безит ван аандеелен Филипс» (в его руках находится 99% акций

треста). При увеличении акционерного капитала на фондовый рынок выпускаются, как правило, акции основной компании и ее холдинга. Ежегодные отчетные собрания акционеров обеих компаний также проводятся совместно.

Концерны получили меньшее распространение в малых странах, однако их значение чрезвычайно велико. Наиболее характерным для этого вида монополистического объединения в Швейцарии является военно-промышленный концерн «Бюрле». Монополия находится в руках одной из крупнейших финансовых групп Швейцарии — семейства Бюрле. В систему этого монополистического объединения входит ряд предприятий военной, самолетостроительной, станкостроительной, машиностроительной, химической, текстильной и других отраслей промышленности. Концерн имеет свой банк, страховые и торговые общества, владеет рядом отелей и т. д.

К этой категории монополистических объединений можно отнести и 2 гиганта западноевропейской индустрии — англо-голландские компании «Ройял датч-Шелл» и «Юнилевер». Под контролем каждой из них находится множество компаний разнородных отраслей экономики (промышленность, судоходство, сельское хозяйство), что превращает их в самостоятельные «экономические империи».

Рост монополистических объединений нашел свое выражение и в развитии картельных соглашений, которые охватили практически все отрасли экономики малых стран. После десятилетней подготовки в феврале 1964 года в Швейцарии был принят новый закон о картелях и подобных им организациях. Специальная комиссия, составленная из университетских профессоров и представителей промышленников, тщетно пыталась найти компромиссное решение во время длительных и порою бесплодных заседаний. Ученые настаивали на конституционном запрещении картелей, однако позиции промышленных воротил оказались сильнее. Им удалось добиться принятия такого закона, который существенно расширил права картельных организаций. Была подтверждена легальность действующих картелей и специально оговорена необязательность их регистрации. Кроме того, было записано чрезвычайно важное положение о том,

что «дискриминация в конкуренции не рассматривается противозаконной, если она не противоречит интересам общества»<sup>51</sup>. Картели и им подобные организации признаются «частным делом» различных объединений: наилучшей формой их взаимоотношений рекомендовано «джентльменское соглашение», по типу того, которое уже существует между Швейцарским национальным банком и коммерческими банками страны.

Центральное место в дискуссиях занимал вопрос о конкурентной борьбе в области цен. Председатель соответствующей подкомиссии известный швейцарский исследователь деятельности картелей профессор Ф. Марбах еще в предвоенные годы писал, что «картелями являются добровольные соглашения между самостоятельными предприятиями для получения или увеличения прибыли путем монопольного господства на рынке»<sup>52</sup>. Далее Ф. Марбах отмечает, что практически исчезла конкурентная борьба по ценам между предприятиями в большинстве отраслей промышленности. «Там, где установлено господство картелей, конкурентная борьба перемещается из области цен в область качества»<sup>53</sup>. Основной вывод, который логично следует из указанного тезиса, весьма прост — никакое законодательное регулирование в этой области не может принести успеха. Картели являются естественным результатом экономического развития, поэтому их нельзя отменить.

«Швейцарская экономика является, по-видимому, самой картелированной в мире», — отмечал в апреле 1964 года английский журнал «Экономист». Согласно цензовой описи, в стране насчитывается более 1 тыс. профессиональных и экономических ассоциаций, из них 64% картельного типа. Они действуют практически во всех отраслях промышленности. Картельные соглашения, охватывающие всю отрасль, имеются в машиностроении, химии, часовой промышленности. С другой стороны, есть ряд отраслей, где действует несколько картельных организаций. Таковой, в частности, является текстильная промышленность, где имеется 12 картелей.

Высокого уровня достиг процесс картелирования

---

<sup>51</sup> "Economist", 1964, Apr. 25, p. 398.

<sup>52</sup> F. Marbach, *Über das Kartell und die Kartellierung in der Schweiz*, Bern, 1937, S. 7.

<sup>53</sup> *Ibid.*, S. 35.

в шведской экономике. «Одной из самых значительных характерных тенденций последнего времени, — отмечал профессор Б. Улин, — становится рост центральных организаций и контроля... Тресты и картели возросли количественно и усилили свое влияние»<sup>54</sup>. Общее количество действующих картельных соглашений в середине 60-х годов составляло 940, из которых свыше 1/2 приходилось на промышленность. Не менее картелирована экономика и других малых стран.

Мощными объединениями промышленных компаний малых стран являются национальные федерации предпринимателей, которые часто координируют совместные действия магнатов капиталистической индустрии. Такой, например, является в Бельгии «Федерасьон де индустри бельж», основанная еще в 1895 году. В настоящее время она объединяет около 40 тыс. предприятий, на которых занято свыше 1 млн. человек. По соглашениям, заключенным с другими организациями предпринимателей (например, с Бельгийской ассоциацией банков, Объединением страховых предприятий и т. д.), эта федерация стала «единственной организацией, уполномоченной представлять общие интересы промышленности»<sup>55</sup>, — писал Б. Шлепнер.

Еще более длительную историю насчитывает мощное объединение швейцарских промышленников «Швейцерише хандельс-унд индустриферейн», основанное в 1870 году. Во главе его всегда находились наиболее выдающиеся представители делового мира. В довоенный период и первые послевоенные годы (до 1951 г.) президентом этого объединения был Г. Зульцер, выходец из известной семьи промышленных магнатов. После его ухода президентом стал К. Кёхлин, глава базельской химической монополии «Гейги».

О влиянии и мощи шведского объединения промышленников «Индустрифербанд» свидетельствуют традиционные осенние меморандумы, направляемые ежегодно правительству. Они отражают мнение деловых кругов относительно экономического положения страны и содержат различного рода рекомендации, с которыми не могут не считаться многочисленные экономические орга-

---

<sup>54</sup> "The World's Economic Future", p. 66.

<sup>55</sup> Б. Шлепнер, Сто лет социальной истории Бельгии, стр. 335.

ны государства. В частности, в 60-х годах одними из таких центральных вопросов, которые регулярно содержатся в меморандумах, были проблемы активизации внутреннего денежного рынка, снятия или ослабления ограничений на эмиссию акций и облигаций, либерализации международного движения капиталов. Настойчивая постановка этих проблем в меморандумах промышленников привела к существенному изменению положения — многие ограничения в этой области были сняты или значительно ослаблены.

Таким образом, концентрация капитала достигла в малых странах такого уровня, что образовались не многие монополистические объединения, играющие решающую роль в экономике. Почти во всех отраслях производства появились мощные промышленные корпорации, которые добились господствующего положения в определенной области путем вытеснения своих конкурентов или в результате заключения с ними картельных соглашений.

Известное марксистское положение о том, что «свободная конкуренция» неизбежно порождает концентрацию производства, которая, достигнув определенной степени, ведет к монополии, характеризует процессы, происходящие и в малых странах. В их экономике, так же как и в ведущих индустриальных странах, господствуют крупнейшие монополистические объединения.

## РОСТ МОГУЩЕСТВА БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА

Эпоха доимпериалистического капитализма характеризовалась господством промышленного капитала. Основные экономические ресурсы и решающие политические позиции были сосредоточены в руках промышленной буржуазии. Но для империализма характерно как раз господство не промышленного, а финансового капитала. Командные высоты экономики и политическая диктатура оказываются в руках горстки крупнейших монополистов, капиталы которых помещены не только в промышленности, но и в банковской системе, страховом деле, в торговле — во всех областях капиталистической экономики. «...Наши представления о действительной силе и значении современных монополий были бы крайне недостаточны, неполны, преуменьшены, если бы мы не приняли во внимание роли банков»<sup>1</sup>, — отмечал В. И. Ленин.

В банковской системе малых стран насчитывается множество различных финансовых институтов — коммерческие, сельскохозяйственные и ипотечные банки, сберегательные и ссудные кассы и др. Однако решающее значение имеют коммерческие банки. Они поставили под свой контроль подавляющую часть операций в финансово-кредитной сфере.

В Швейцарии, например, на начало 1964 года насчитывалось 1563 банковские организации, учтенные национальной банковской статистикой. Их общая балансовая сумма составляла 80,6 млрд. франков, которые распределялись следующим образом: на 94 сельскохозяйствен-

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 325,

ных банка приходилось 8,1 млрд. франков (или 10,1% всей балансовой суммы), на 114 сберегательных касс — 4,5 млрд. франков (5,6%), на 1109 ссудных касс — 2,7 млрд. франков (3,3%). Подавляющая часть балансовой суммы была сосредоточена в коммерческих банках — около 65,3 млрд. франков (81%).

В Голландии общая сумма активов коммерческих банков составляла в начале 1962 года 12,8 млрд. гульденов. Соответствующий показатель у других банковских институтов был гораздо ниже. Активы 1304 сельскохозяйственных кредитных банков достигали 5,9 млрд. гульденов, а 266 сберегательных касс — около 3,6 млрд. гульденов и т. д. Аналогичное положение складывается в банковской сфере и в других малых странах. При этом следует отметить, что большинство юридически самостоятельных финансовых институтов (и в особенности сберегательных и ссудных касс) находится в фактической зависимости от крупных коммерческих банков.

Между различными банковскими институтами идет острая конкурентная борьба. Аграрные банки, например, которые действуют, как правило, в областях с преобладанием сельскохозяйственного производства, начинают постепенно проникать в сферу промышленного кредитования по мере индустриализации этих районов. С другой стороны, коммерческие банки начинают открывать свои отделения и филиалы в сельскохозяйственных районах и таким образом сужают сферу деятельности аграрных кредитных институтов.

## **1. КОНЦЕНТРАЦИЯ И ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ КАПИТАЛОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

Борьба между различными группами банковских организаций за господство в финансовой сфере дополняется не менее острой конкуренцией внутри самой группы коммерческих банков. Она ведет к росту концентрации финансовой мощи в руках наиболее крупных банковских объединений, вытеснению и поглощению более слабых.

В Швеции, например, концентрация капитала в банковской сфере привела к значительному росту балансовых сумм коммерческих банков. В 1938 году их собственные средства составляли 686 млн. крон, к середине

1962 года они возросли до 1,5 млрд. крон, то есть увеличились в 2,3 раза. За этот же период сумма депозитов увеличилась с 4,2 млрд. до 17 млрд. крон, то есть возросла более чем в 4 раза. Балансовые суммы шведских коммерческих банков увеличились с 5,6 млрд. до 25,1 млрд. крон.

В результате процесса увеличения балансовых сумм в составе банковских ресурсов заметно возросла роль привлеченных средств и относительно уменьшилась доля собственных капиталов. Если в 1938 году собственные средства шведских коммерческих банков составляли около 16,3% всех балансовых сумм, то в 1962 году они едва достигали 6,8%.

Наряду с концентрацией банковского капитала шел процесс и его централизации. За период с 1910 по 1938 год число коммерческих банков в стране сократилось с 80 до 28. В послевоенные годы этот процесс значительно усилился. На начало 1966 года в стране насчитывалось только 16 коммерческих банков. Лишь одно новое банковское объединение появилось на шведском рынке капиталов в послевоенный период. Основанная еще в 1916 году государственная кредитная организация «Шверигес кредитбанк» в связи с усилением государственно-монополистических тенденций в развитии экономики стала выполнять функции коммерческого банка. Ее основными клиентами являются компании, в которых представлен государственный капитал. По объему своих операций «Шверигес кредитбанк» занимает третье место в стране.

Однако решающую роль в банковской системе Швеции играют 4 частных коммерческих банка: «Свенска хандельсбанкен», «Скандинависка банкен», «Стокгольмс эншильда банк» и «Гётеборгс банк». С помощью широко разветвленной системы собственных отделений и филиалов (около 900—915 в 1965 г.) они оказывают существенное влияние на всю экономическую жизнь страны. Перед второй мировой войной «большая четверка» контролировала 66% всех банковских операций в стране. В 1965 году под контролем «большой пятерки» (включая «Шверигес кредитбанк») осуществлялось уже около 80% всех банковских операций в стране.

В Бельгии концентрация и централизация банковского капитала также достигла значительного уровня.



Еще перед первой мировой войной буржуазный исследователь Ван Элевик писал, что «крупные банкиры нанесли поражение мелким банкирам в области обычных учетных и кредитных операций и постепенно подчинили себе всю страну»<sup>2</sup>. Из 200 банковских учреждений, возникших в Бельгии до 1914 года, около 70 были впоследствии поглощены.

Перед второй мировой войной в стране уже насчитывалось 125 коммерческих банков, а к началу 1960 года их число сократилось до 81. Причем решающее значение приобрели 3 ведущих банка: «Банк де ла сосьете женераля де Бельжик», «Банк де Брюссель» и «Кредитбанк». По подсчетам известного бельгийского экономиста П. Жуа, в середине 60-х годов на долю «большой тройки» приходилось около 70% всех вкладов в коммерческие банки (до второй мировой войны удельный вес составлял около 50%). В их руках оказалось также  $\frac{4}{5}$  всех филиалов и банковских отделений, имеющих в Бельгии (до войны около  $\frac{2}{3}$ ). В начале 1965 года «большая тройка» имела в стране 1,8 тыс. отделений («Банк де Брюссель» — 700, «Банк де ла сосьете женераля де Бельжик» — 650, «Кредитбанк» — 450). Значение собственных средств в общих балансовых суммах бельгийских коммерческих банков настолько уменьшилось, что потребовалось законодательное вмешательство, установившее необходимый минимум в 5%.

В Швейцарии в результате процесса концентрации банковского капитала балансовые суммы коммерческих банков возросли с 18,3 млрд. франков в 1938 году до 65,3 млрд. франков на начало 1964 года. При этом подавляющую часть сумм, которыми распоряжаются швейцарские коммерческие банки, составляют привлеченные средства. До второй мировой войны собственные капиталы банков составляли около 11,7% суммы баланса, в 1950 году — 8,8%, а в 1962 году — только 6,5%.

Одновременно происходил и процесс централизации в банковском деле. За период с 1906 по 1955 год прекратили существование около 200 банковских объединений. В начале 1964 года в стране насчитывалось 246 коммерческих банков, но значение их в финансовой сфере было далеко неодинаковым. По оценке швейцарской газеты

---

<sup>2</sup> Цит. по П. Жуа, Тресты в Бельгии, стр. 53.

«Нейе цюрхер цейтунг», «свыше  $\frac{4}{5}$  всех банков, охваченных статистикой, имели балансовые суммы до 10 млн. швейцарских франков и на них приходилось лишь около 5% всех активов банков»<sup>3</sup>. С другой стороны, 5 крупнейших коммерческих банков (так называемых «гроссбанков») концентрировали на начало 1964 года 34,3% всех банковских вкладов.

Относительно низкий уровень концентрации банковских вкладов на счетах швейцарских «гроссбанков» объясняется наличием довольно мощной группы так называемых кантональных банков (в 1964 г.—28). Банковские объединения такого типа являются спецификой Швейцарии. Их капиталы принадлежат кантону, и связаны они главным образом со средней и мелкой промышленностью.

Борьба между этими двумя видами коммерческих банков за господство на рынке капиталов ведется уже в течение длительного времени. Перед второй мировой войной перевес кантональных банков был особенно ощутимым. Еще в 1957 году они занимали первое место (37,6%), а «гроссбанки» несколько уступали им (29%). Однако в 60-х годах «гроссбанкам» удалось потеснить своих соперников. Удельный вес кантональных банков в общей сумме вкладов снизился в 1964 году до 32,3%. «Гроссбанки» заняли господствующие позиции на рынке капиталов. Решающие позиции захватили 3 гиганта: «Швейцерише банкгезельшафт», «Швейцеришер банкферейн» и «Швейцерише кредитанштальт». В 1964 году их балансы достигли 26,4 млрд. франков, что соответствует стоимости половины совокупного валового продукта страны.

В Голландии процесс концентрации и централизации банковского капитала также привел к значительному сокращению количества коммерческих банков и сосредоточению подавляющей части активов в руках крупнейших монополистических объединений. Еще в начале 50-х годов в стране насчитывалось 125 коммерческих банков, в 1962 году их число сократилось до 114. Господствующее положение в голландской банковской системе заняли 4 банка: «Амстердамсе банк», «Недерландсе ханделмаатсхапей», «Роттердамсе банк» и «Твентше банк».

---

<sup>3</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 23. Jan. 1959.

Удельный вес «большой четверки» в общей сумме активов коммерческих банков страны составил около 68,6%. Однако это не означало, что борьба между ними за передел сфер влияния прекратилась. В этой схватке монополистических спрутов, которая не прекращается ни на один день, более сильные теснят своих менее конкурентоспособных соперников.

## 2. КРУПНЕЙШИЕ БАНКОВЫЕ МОНОПОЛИИ

В Голландии в 1956 году самыми крупными активами располагал «Недерландсе хандел-маатсхапей» — около 2,2 млрд. гульденов. Балансовые суммы двух основных его соперников были значительно меньшими: у «Амстердамсе банк» они составляли 1,7 млрд. гульденов, у «Роттердамсе банк» — 1,3 млрд. гульденов. На начало 1962 года положение существенно изменилось. На первое место вышел «Амстердамсе банк», активы которого достигли 2,8 млрд. гульденов. Его основной соперник «Недерландсе хандел-маатсхапей» был оттеснен на второе место (активы — 2,6 млрд. гульденов). Вплотную к ведущей группе подошел и «Роттердамсе банк» (активы — 1,9 млрд. гульденов).

Эти изменения свидетельствовали прежде всего о тех структурных сдвигах, которые произошли в экономике Голландии за последнее десятилетие. «Недерландсе хандел-маатсхапей», который ориентировался главным образом на свои колониальные активы, существенно пострадал в результате потери Голландией ее заморских владений. Два других банка, в большей степени связанные с промышленными компаниями, активы которых находятся внутри страны или в других индустриально развитых капиталистических государствах, почти не пострадали от потери колоний.

В середине июня 1964 года в «большой четверке» голландских банков произошла серьезная перегруппировка сил. В течение одной недели было осуществлено два крупных слияния. Первое из них произошло в результате объединения капиталов «Недерландсе хандел-маатсхапей» с «Твентше банк» (четвертое место). В печати в этой связи отмечалось, что между указанными банками уже давно существовали тесные и многосторон-

ние связи. В частности, они были совместными владельцами одного из лондонских банков — «Б. У. Блиденштейн».

Главенство нового банковского объединения, получившего название «Алхемеен банк Недерланд», продолжалось, однако, лишь несколько суток. Вскоре стало известно, что самый крупный банк Голландии «Амстердамсе банк» принял решение слить свои капиталы с третьим по величине банковским объединением страны «Роттердамсе банк». Новая банковская монополия «Амстердам-Роттердам банк» сразу же оттеснила своего конкурента на второе место. Из многочисленных сообщений печати стало ясно, что оба слияния готовились в строжайшей тайне и мало кто был осведомлен о деталях этого сговора.

Существенные изменения происходят и в «большой четверке» шведских банков. Правда, они не привели к поглощению или разорению какой-либо банковской монополии, однако свидетельствуют о новой расстановке сил в стране.

Крупнейший из шведских гигантов «Свенска хандельсбанкен», располагая огромной сетью своих отделений в стране (в 1965 г. — 455 отделений), специализировался до последнего времени преимущественно на учетных операциях. Его доходы складывались главным образом из разницы между процентами по вкладам и процентами, взимаемыми по ссудам. Центральное место в активных операциях банка занимали его связи с торговлей. Интересы банка в промышленных компаниях были представлены крайне незначительно. Кроме того, подавляющая часть операций «Свенска хандельсбанкен» ограничивалась только пределами страны. Напротив, два других банка «большой четверки» — «Скандинависка банкен» и «Стокгольмс эншильда банк» с самого начала своей деятельности специализировались на связях с промышленностью и внешней торговлей.

«В число клиентов „Скандинависка банкен“ входят многие крупнейшие промышленные концерны страны, которые возникли с его помощью, а некоторые из них были „доведены“ до современного ведущего уровня», — писал 24 августа 1962 г. английский журнал «Стэтист». Располагая значительно меньшим количеством собственных отделений (в 1965 г. — 300 отделений), этот банк

распоряжается активами, которые лишь немного уступают балансовой сумме «Свенска хандельсбанкен» (в 1964 г. — 7,6 млрд. и 9,1 млрд. крон соответственно).

Аналогичная особенность была характерна и для деятельности другого банка — «Стокгольмс эншилда банк». Количество отделений этого банка (в 1965 г. — 40 отделений) более чем в 10 раз уступает количеству отделений «Свенска хандельсбанкен», однако его активы меньше лишь в 3 раза (в 1964 г. — 2,9 млрд. крон).

Острая конкурентная борьба внутри «большой тройки» ведет к некоторому ослаблению позиций «Свенска хандельсбанкен». Так, за период с 1955 по 1964 год его активы возросли на 4,8 млрд. крон, в то время как активы двух его основных соперников — на 5,3 млрд. крон. Но в последнее время и этот банк начинает менять свой профиль — связи с промышленными объединениями также приобретают первостепенное значение для «Свенска хандельсбанкен». «Шведская промышленность и торговля в настоящее время, — писал 24 августа 1962 г. журнал «Стэтист», — в меньшей степени лимитированы отношениями только с одним банковским объединением и имеют дело со всей „большой тройкой“».

Изменения произошли в расстановке сил и среди «большой тройки» швейцарских банков. Наиболее сенсационным событием является, безусловно, стремительный рост активов и влияния «Швейцерише банкгезельшафт». Еще в первые послевоенные годы он относился к числу крупных, но отнюдь не ведущих банков страны. В конце 1946 года на «Швейцерише банкгезельшафт» приходилось 20,5% общей балансовой суммы «гроссбанков». Еще в середине 50-х годов банк значительно уступал по сумме балансов (в 1956 г. — 2,6 млрд. франков) двум своим основным конкурентам — базельскому «Швейцеришер банкферейн» (3,3 млрд. франков) и цюрихскому «Швейцерише кредитанштальт» (3,1 млрд. франков). Однако за прошедшее десятилетие «Швейцерише банкгезельшафт» проявил себя «как наиболее агрессивный из „большой тройки“»<sup>4</sup>. Он сделал ставку на расширение связей с бурно растущими промышленными и финансовыми компаниями других центров страны (Винтертур, Цолликон, Аарау, Лозанна) и сумел

---

<sup>4</sup> „Vorwärts“, 25. März 1965.

существенно потеснить своих соперников. В середине 1965 года «Швейцерише банкгезельшафт» по сумме своих активов (8,8 млрд. франков) превзошел «Швейцерише кредитанштальт» (8,7 млрд. франков) и вплотную приблизился к «Швейцеришер банкферейн» (8,9 млрд. франков). На его долю теперь приходится 29,3% общей балансовой суммы «гроссбанков» страны<sup>5</sup>.

Значительный рост балансов «Швейцерише банкгезельшафт» был тесно связан с расширением заграничных операций. Анализируя причины успешной деятельности в послевоенный период, председатель наблюдательного совета этого общества А. Шефер отмечал, что «руководство банка находится в тесных личных отношениях со многими лидерами бизнеса во всем мире... За этот период общая сумма вкладов иностранных банков — свидетельство его всемирных связей — утроилась, в то время как кредиты иностранным банкам удвоились. Благодаря такой экспансии „Швейцерише банкгезельшафт“ превратился в один из наиболее значительных кредитных институтов Европы»<sup>6</sup>.

Другая не менее важная причина роста балансов банка связана с активной деятельностью по поглощению действующих кредитных объединений в стране. Почти каждый отчетный доклад президента за прошедший год начинается с перечисления банковских фирм, включенных в орбиту банка. За более чем пятидесятилетнюю историю своего существования банк поглотил около 25 крупных кредитно-финансовых институтов. Следует отметить, что в группе «гроссбанков» «Швейцерише банкгезельшафт» долгое время находился на особом положении. Он представлял кредитное объединение, возникшее за пределами 3 основных финансовых центров страны (Цюрих, Базель, Женева) в тот период, когда господствующие позиции других «гроссбанков» уже проявились достаточно отчетливо. «Швейцерише банкгезельшафт» был создан на базе двух «провинциальных» банков («Банк Винтертур» и «Тоггенбургер банк») в 1912 году и вплоть до второй мировой войны практически не имел доступа в основные финансовые центры страны. Этот период в деятельности банка характери-

---

<sup>5</sup> "World Banking", 1965, 1 Dec., p. 165.

<sup>6</sup> "International Banking", 1959, 12 Dec., p. 133.

зуется расширением и укреплением связей с провинцией, поглощением множества малых и средних банковских институтов.

В послевоенный период «Швейцерише банкгезельшафт» использует финансовые затруднения одного из двух цюрихских «гроссбанков» («Эйдгеноссише банк») и включает его в свою сферу. С этого момента банк входит в «большую тройку» банковских объединений страны.

С каждым годом обостряется конкурентная борьба и внутри «большой тройки» бельгийских банков. Подавляющий перевес «Банк де ла сосьете женераль де Бельжик» над всеми другими банковскими объединениями сохранялся лишь до середины 50-х годов. В этот период ведущий банк страны концентрировал более половины всех активов (50,7%) «большой тройки». На «Банк де Брюссель» приходилось немногим меньше  $\frac{1}{3}$  (31,8%).

В 60-х годах расстановка сил в среде ведущих бельгийских банков постепенно изменяется. «Банк де ла сосьете женераль де Бельжик» стал утрачивать господствующие позиции под давлением своего основного конкурента. «Банк де Брюссель» удалось в большей степени использовать растущие связи Бельгии внутри интегрированной «малой Европы». Он становится основным «перевалочным пунктом» для многих американских корпораций, вторгающихся на «общий рынок» и в экономику самой Бельгии. Решающее значение в активных операциях банка начинает приобретать также кредитование продаж в рассрочку автомобилей и других товаров длительного пользования. Созданная с этой целью компания «Локабель» стала ведущей в этой области.

По количеству филиалов и отделений внутри страны «Банк де Брюссель» выходит на первое место. Это обеспечило банку значительное увеличение привлеченных средств. В годовом отчете «Банк де Брюссель» (июнь 1965 г.) говорится, что за период 1960—1965 годов депозиты объединения возросли на 72,8%, тогда как в среднем по бельгийским коммерческим банкам этот прирост составил 60,9%. По объему своих оборотов банк вплотную подходит к «Банк де ла сосьете женераль де Бельжик». В 1964 году их удельный вес в активах «большой тройки» составил соответственно 37 и 42,7%. «Банк де Брюссель» становится самой обширной банковской организацией в Бельгии.

Правда, в последние годы в деятельности «Банк де ла сосьете женераль де Бельжик», как и в деятельности всей группы «Сосьете женераль», происходит заметная переориентация. Связи с интегрированной Европой и США приобретают все большее значение. Заморский колониальный бизнес постепенно отступает на второй план.

В конце 1965 года в бельгийской кредитно-финансовой сфере происходит новая перегруппировка сил. «Банк де ла сосьете женераль де Бельжик» поглощает 2 крупных банковских общества, издавна находившихся с ним в тесных отношениях («Банк д'Анвер» и «Сосьете бельж де банк»). Новый объединенный банковский гигант, названный «Сосьете женераль де банк», получил, таким образом, возможность существенно превзойти своего основного соперника по общей сумме активов.

Итак, нарастание конкурентной борьбы между ведущими банковскими объединениями малых стран было обострено интеграционными процессами в Западной Европе. Они способствовали созданию мощных индустриальных комплексов, их широкому выходу на мировые рынки. Концентрация капиталов в промышленности подталкивала этот процесс и в банковском деле. Обращая внимание на это обстоятельство, председатель бельгийского «Банк де Брюссель» Л. Камю отмечал: «В результате концентрации капитала промышленных объединений перед финансовыми и банковскими институтами встает новая проблема, связанная с „распределением риска“. До настоящего времени они решали ее главным образом путем создания консорциумов при предоставлении кредитов. Теперь совершенно отчетливо возникает необходимость самим финансовым посредникам обратиться к концентрации... Во всяком случае, признаки этой тенденции уже заметны в происшедших недавно перегруппировках сил в финансовой сфере»<sup>7</sup>.

Наибольшими суммами активов, как это следует из таблицы 3, располагают швейцарские банки. Их «большая тройка» входит в число 103 крупнейших банковских монополий капиталистического мира, депозиты которых в 1964 году превышали 1 млрд. долл. В эту группу входят также 2 шведских, 2 бельгийских и 2 вновь созданных голландских банка.

---

<sup>7</sup> "World Banking", 1964, 4 Dec., p. 119.



Таблица 3

## Основные показатели крупнейших банков малых высокоразвитых стран Западной Европы

(на 1 января 1964 г.)

Название банка	Страна	Основной ре- зервный капи- тал (в млн. на- циональной валюты)	Депозиты (в млн. нацио- нальной ва- люты)	Активы	
				в млн. на- циональ- ной валюты	в млн. долл.
«Швейцерише кредитанштальт»	Швейцария	495,0	7140,4	7909,5	1833,0
«Швейцерише банкгезельшафт»	Швейцария	500,0	7091,1	7895,4	1829,7
«Швейцеришер банкферейн»	Швейцария	450,0	7010,6	7777,2	1802,3
«Свенска хандельс- банкен»	Швеция	534,9	8011,7	9125,7	1754,8
«Амстердам- Роттердам банк»	Голландия	322,7	. . .	5724,4	1590,0
«Банк де ла сосье- те женераль де Бельжик» *	Бельгия	3394,8	73430,7	77365,9	1552,6
«Скандинависка банкен»	Швеция	401,4	6788,7	7644,9	1470,0
«Алхемееен банк Недерланд»	Голландия	216,5	. . .	4931,7	1370,0
«Банк де Брюс- сель» **	Бельгия	3006,4	56212,3	65912,9	1322,9
«Шверигес кредитбанк»	Швеция	185,2	3563,6	3872,3	744,6
«Кредитбанк»	Бельгия	1536,8	24455,2	36341,9	729,3
«Стокгольмс эншилда банк»	Швеция	220,0	2150,6	2929,8	563,4
«Гётеборгс банк»	Швеция	142,9	2029,8	2479,0	476,7
«Холландсе банк-юни» ***	Голландия	67,0	998,4	1102,9	306,4

\* С конца 1965 года этот банк называется «Сосьете женераль де банк».

\*\* На 31 марта 1964 г.

\*\*\* На 1 июля 1963 г.

Источники: "World Banking", 1964, Dec. 4, pp. 120—123, 126—128, 150—151, 182—185; "Monthly Bulletin of Statistics", 1964, Nov., pp. 164—167.

Следует отметить, что в отличие от ведущих промышленных монополий крупнейшие банки малых стран занимают относительно скромное место в финансовой системе капиталистического мира. Ведущая «тройка» швейцарских банков по размерам своих депозитов находится лишь во второй полсотне банковских гигантов — 53, 54 и 55-е места, крупнейший шведский банк «Свенска хандельсбанкен» — на 56-м, «Банк де ла сосьете женераль де Бельжик» — на 59-м, а «Амстердам-Роттердам банк» — на 64-м месте. Сопоставление сумм депозитов 3 крупнейших швейцарских банков (3,9 млрд. долл.) показывает их относительно небольшие размеры по сравнению не только с «большой тройкой» английских банков (15,4 млрд. долл.), но и «большими тройками» французских (9,7 млрд. долл.), итальянских (9,5 млрд. долл.) и западногерманских банков (7,8 млрд. долл.).

Одна из решающих причин такого «отставания в масштабах» ведущих банковских монополий малых стран от промышленных монополий связана с их относительно меньшим объемом заграничных операций. Несмотря на растущие в последние годы связи с иностранными обществами, центральное место в деятельности этих банков все же занимают отношения с внутренним рынком. А он недостаточно велик, чтобы обеспечить крупный объем операций.

Тем не менее среди банков других малых западноевропейских стран банковские монополии Швейцарии, Бельгии, Швеции, Голландии выделяются своими необычно большими размерами. Характерно, что кредитные организации Норвегии, Дании, Австрии, Финляндии отсутствуют в списке 100 крупнейших банков капиталистического мира.

Известное представление о значении малых высокоразвитых стран как европейских банковских центров дают ежегодные подсчеты, проводимые американским банком «Мэньюфекчурерс ХанOVERс траст компани». В 1964 году, по этим подсчетам, в Западной Европе насчитывалось 7 крупнейших районов сосредоточения банковских объединений (включаются местные и иностранные банки). На первом месте находился Лондон (около 165 объединений), на втором — Париж (100), на третьем — Франкфурт-на-Майне (63). Последующие места занимают банковские центры малых высокоразвитых

стран: Цюрих (50), Брюссель (40) и Амстердам (39). В эту «тройку» вклинивается и Милан (42) <sup>8</sup>.

Острая конкурентная борьба между банковскими гигантами малых стран не исключает, однако, сговора между ними. «Они знают, как сотрудничать, — писал 24 августа 1962 г. журнал «Стэтист», — и между руководящими деятелями банков существуют тесные связи. Взаимные консультации и единые действия осуществляются через мощную Ассоциацию шведских банкиров, основанную в 1910 году в Стокгольме, и множество других различных организаций».

В 1912 году было создано объединение швейцарских коммерческих банков «Швейцерише банкирфереингунг». Эта организация играет чрезвычайно важную роль в системе монополистических связей финансового капитала страны. В 1961 году, например, между «Швейцерише банкирфереингунг» и большинством крупнейших акционерных обществ страны было заключено соглашение, на основе которого юридические лица не получали права акционеров компании даже после приобретения ее акций. Это мероприятие было направлено прежде всего против массированного вторжения американского капитала в швейцарские общества. Наряду с выпуском так называемых «именных акций», которые могли приобретать лишь швейцарские граждане, оно сыграло чрезвычайно важную роль в отражении натиска заокеанских бизнесменов. В начале 1965 года многие швейцарские компании значительно ослабили ограничения в этой области. Однако новые аспекты этой политики были предварительно согласованы со «Швейцерише банкирфереингунг» и нашли свое отражение в специальном циркуляре этого объединения, с которым оно обратилось ко всем банкам и другим обществам, специализирующимся на операциях с ценными бумагами. «Швейцерише банкирфереингунг», объединяющий около 310 банковских фирм, «стал необходимой организацией для швейцарского банковского дела и могущественным экономическим объединением страны» <sup>9</sup>, — отмечает буржуазный экономист А. Линдер.

Помимо головной картельной организации в Швей-

<sup>8</sup> "Economist", 1964, May 16, p. 739.

<sup>9</sup> A. Linder, Die Schweizerischen Grossbanken, Bern, 1927, S. 86.

царии существуют и отраслевые. Так, «Картель дер швейцеришен банкен» объединяет 5 «гроссбанков», кантональный банк Берна и группу частных банкиров города Женевы. «Фербанд швейцеришер кантональбанкен» включает кантональные банки, а «Ферейнигунг швейцеришер приват банкен» объединяет 35 частных банкирских домов. «Банковское дело в Швейцарии представляет наиболее картелированную отрасль экономики в стране, где картели вообще достигли чрезвычайно высокого уровня», — писала 8 июля 1965 г. газета «Файнэншл таймс».

Важным координационным финансовым центром Бельгии является Бельгийская ассоциация банков. В 1953 году она вошла в состав Федерации владельцев торговых предприятий, банков и страховых обществ. Б. Шлепнер отмечает, что эта организация совместно с Федерацией бельгийской промышленности могут «рассматриваться как представители всех бельгийских предпринимателей, по крайней мере тех, кто владеет более или менее крупными предприятиями»<sup>10</sup>. Мощные объединения банкиров существуют и в Голландии.

### 3. СВЯЗИ БАНКОВ С ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ

Какие основные формы приобретает современный процесс переплетения интересов между банковским и промышленным капиталом малых стран?

Существенную роль в этом процессе продолжает играть старая, традиционная связь по линии кредитования. Банковский кредит все в большей степени сосредоточивается в руках немногих мощных объединений, которые подчиняют своему контролю растущее число промышленных, торговых и других компаний. Эта зависимость усиливается по мере роста среднесрочного и долгосрочного кредитования.

Однако, сосредоточивая в своих руках огромные денежные ресурсы, банки стремятся не только получать проценты от кредитных операций. Они вторгаются и в монополю высокую прибыль промышленных пред-

---

<sup>10</sup> Б. Шлепнер, Сто лет социальной истории Бельгии, стр. 336.

приятый путем приобретения их акций и облигаций. Если компании увеличивают свой акционерный капитал или выпускают заем, то реализация этих ценных бумаг осуществляется, как правило, банками. Понятно, что наиболее прибыльные и перспективные акции оказываются при этом в руках банковских объединений. Такого рода инвестиционная деятельность характерна для коммерческих банков Швейцарии, и она означает полную универсализацию банковских операций.

Иначе обстоит дело в тех малых странах, где банковское законодательство или особенности исторического развития ограничивают инвестиционные операции банков. Например, в кредитно-финансовой сфере Швеции и Бельгии коммерческим банкам запрещено приобретать акции промышленных и торговых компаний. Однако на практике это не привело к прекращению инвестиционной деятельности банковских монополий. Завуалированная форма участия коммерческих банков в акционерном капитале промышленных предприятий находит в этих странах свое выражение в создании так называемых ассоциированных компаний и различных холдингов, которые специально занимаются приобретением акций.

Существенное значение для проникновения банковского капитала в промышленность имеет также система доверительной собственности. Получая право на управление имуществом своих клиентов (значительная часть таких богатств состоит, как правило, из ценных бумаг), банки приобретают возможность распоряжаться голосами по числу принадлежащих им акций и таким образом влиять на деятельность промышленных компаний.

Процесс переплетения банковского и промышленного капитала особенно бурно развивался в Бельгии. «В отличие от существовавшей практики в других странах бельгийские банки не удовлетворялись только основанием и финансированием промышленных компаний, они сохраняли посредством участия непрерывный контакт с финансируемым предприятием»<sup>11</sup>, — отмечает бельгийский экономист Ф. Рожирс. Лишь незначительная часть крупных промышленных фирм была основана в этой стране без участия банков. Но даже те немногие, которые воз-

---

<sup>11</sup> F. Rogiers, Die belgischen Holdinggesellschaften und Ihre Stellung auf dem Kapitalmarkt, S. 87.

ники самостоятельно, быстро теряли свою независимость ввиду чрезвычайной экспансивности бельгийских банковских монополий.

Вот как описывает этот процесс один из виднейших бельгийских экономистов Б. Шлепнер: «Когда владельцы промышленного предприятия намеревались модернизировать оборудование или расширить производство, они обращались к услугам одного из ведущих банковских объединений. После окончания переговоров предприятие, как правило, оказывалось „инкорпорированным“ (включенным) в систему банка»<sup>12</sup>.

Экономический кризис 1929—1933 годов нанес сильнейший удар по сложившейся системе взаимоотношений между банками и промышленностью. Проблема ликвидности для многих банковских объединений оказалась настолько неразрешимой, что они были поставлены перед необходимостью реализовать значительную часть своего портфеля акций промышленных и торговых компаний. «Банк де Брюссель», например, вынужден был продать все свои участия в «Софина», а многие банки помельче вообще разорились.

22 августа 1934 г. дальнейшее существование «банков-микст» (так назывались бельгийские банки универсального типа) было законодательно запрещено. Согласно новому закону, они обязывались провести разграничение в своей деятельности. В результате этого мероприятия все крупнейшие банковские объединения страны превратились в банки депозитного типа, которым запрещалось владеть акциями промышленных и торговых предприятий. Отделение банковского дела от промышленности было усилено предписанием, в соответствии с которым директорам банков и членам наблюдательных советов запрещалось занимать более двух постов в управлениях промышленных компаний. «Эти ограничения были существенно смягчены для частных банкиров, — отмечает Ф. Рожирс. — Частные банкирские дома, такие как банк Матиу, банк Ламбера, банк Филипсона, остались по-прежнему „банками-микст“, и их имена нередко появляются в связи с возникновением новых компаний»<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> В. Chlepner, *Belgian Banking and Banking Policy*, Wash., 1943, p. 14.

<sup>13</sup> F. Rogiers, *Die belgischen Holdinggesellschaften und Ihre Stellung auf dem Kapitalmarkt*, S. 39.

Банковская реформа оказала существенное влияние на изменение всей организационной структуры бельгийского монополистического капитала. Раньше во главе финансовых групп находились банковские объединения, которые держали в своем портфеле акции различных подконтрольных обществ. После реформы эти функции перешли к вновь созданным холдингам. Так, владельцы крупнейшей банковской монополии «Сосьете женераль де Бельжик» образовали холдинг-компанию с тем же названием, к которой перешли все промышленные акции, а также контрольный пакет самого банка. С этого момента он стал называться «Банк де ла сосьете женераль де Бельжик» и переключился на проведение чисто банковских операций в области учета и кредита. Аналогичная реорганизация была осуществлена и в других банковских группах. «Банк де Брюссель» образовал холдинг-компанию «Сосьете де Брюссель пур ла финанс э л'эндюстри» («Брюфина»), «Банк Ламбер» — холдинг «Компани д'утремэр пур л'юндустри э ла финанс».

Однако изменения в экономическом развитии западноевропейского капитализма в 60-х годах оказали влияние на деятельность банков и в Бельгии. Постепенное падение значения самофинансирования для расширения производственной деятельности промышленных компаний привело к тому, что потребность в банковском финансировании резко возросла. В результате активы банков все в большей степени начали использоваться для кредитования промышленности. В 1962 году эта статья составляла 38% в балансах коммерческих банков, в 1964 году она поднялась до 54%. Возрастание роли кредитов в банковских операциях ведет к постепенному изменению и методов финансирования. «По сравнению с банковской практикой последних десяти лет можно считать нововведением появление среднесрочного кредитования, что свидетельствует о достаточных потенциальных возможностях банков удовлетворять нужды своих клиентов»<sup>14</sup>, — отмечал уже упоминавшийся специалист в этих вопросах Л. Камю.

Более того, созданная в 1962 году специальная правительственная комиссия, занявшись изучением общеэкономических проблем страны, основное внимание

---

<sup>14</sup> "World Banking", 1964, Dec. 4, p. 119.

в своей работе обратила в первую очередь на проблему возможности воссоздания в стране инвестиционных банков. «Организационный разрыв между краткосрочным и долгосрочным кредитованием, возникший более 30 лет назад в результате банковской реформы, ожидает своего разрешения»<sup>15</sup>, — писал в этой связи Ж. Дюбуа-Перелэн, председатель «Банк де ла сосьете женераль де Бельжик». Новая реформа, по мнению Дюбуа-Перелэна, откроет большие возможности для активизации банковской деятельности на отечественном и международном рынке капиталов.

Нужно отметить, что в последнее время именно в этом направлении уже проводятся некоторые мероприятия. Важнейшие из них — ослабление ограничений в области инвестиционной деятельности страховых обществ. Они получили законодательное разрешение на помещение до 20% всех своих капиталов в акции промышленных и других обществ.

Швеция, по свидетельству одного из директоров «Свенска хандельсбанкен» Е. Бровальда<sup>16</sup>, оказалась первой страной континентальной Европы, где было принято государственное законодательство, регулирующее деятельность коммерческих банков (первый частный банк Швеции — «Свенска приватбанкен» — возник в 1831 г., а первый банковский закон был принят в 1846 г.). Государственное «вторжение» в кредитно-финансовую сферу прошло, по его мнению, через четыре основных этапа: ограничение эмиссионной деятельности коммерческих банков, ограничение в области кредитования, снятие значительной части ограничений (банковский закон 1911 г.) и, наконец, запрещение банкам приобретать акции различных обществ, за исключением особых случаев (для предотвращения значительных убытков, но также временно).

Ограничения в деятельности шведских банков, введенные законодательным порядком во время краха концерна Крейгера (1933—1934 гг.), в значительной степени сохраняют свою силу и до настоящего времени. Новый, пятый банковский закон 1956 года по-прежнему запрещает банкам приобретать акции промышленных и тор-

<sup>15</sup> "World Banking", 1965, Dec. 3, p. 135.

<sup>16</sup> См. E. Browaldh, *The State and the Private Banking System*, Stockholm, 1946, pp. 6—10.



говых компаний и существенно ограничивает сроки кредита (как правило, до 6 месяцев).

Однако законодательные ограничения инвестиционной деятельности коммерческих банков привели лишь к изменению форм проникновения банковского капитала в промышленность. С тех пор как законодательство сделало невозможным осуществление некоторых операций, непосредственно крупнейшие банки создали ассоциированные компании и общества, которые стали выполнять эти функции.

«Законодательные меры не достигли многого. Они лишь конституировали практику, которая активно развивалась»<sup>17</sup>, — отмечает Е. Бровальд. Коммерческие банки уже в течение длительного времени подготавливали условия для передачи наиболее важных и прибыльных акций в портфели своих ассоциированных обществ. Эти мероприятия вызывались необходимостью повышения ликвидности банков, создания значительных резервов на случай всякого рода непредвиденных колебаний конъюнктуры.

«Прямые связи между промышленностью и банками, существующие в других странах, — пишет шведский буржуазный исследователь Э. Хёк, — проявляются в Швеции в нелегальной форме»<sup>18</sup>. Они нашли свое отражение в сложной системе ассоциированных обществ, которые были созданы ведущими банковскими объединениями. У «Скандинависка банкен» эти функции выполняют холдинг-компании «Кустос», «Сефвеопс». В систему «Стокгольмс эншилда банк» входят «Инвестор», «Провиденция», «Дуба» и др. Позднее других ведущих банков создал собственные ассоциированные холдинги «Свенска хандельсбанкен». Так, первая компания («Индустриверден») у него появилась лишь в 1943 году. Известное отставание в этой области объясняется особенностью деятельности «Свенска хандельсбанкен» в предвоенный период, что отмечалось выше.

В Швеции появилось немало работ, в которых подвергаются критике ограничения кредитной деятельности коммерческих банков. «Для обеспечения независи-

---

<sup>17</sup> E. Browaldh, *The State and the Private Banking System*, pp. 9—10.

<sup>18</sup> E. Höök, *The Economic Life of Sweden*, Stockholm, 1956, p. 94.

мости и соответственно спокойного развития банковской системы государственная политика в этой области должна проводиться лишь косвенными методами»<sup>19</sup>, — пишет, например, уже упоминавшийся Е. Бровальд. Выступая против государственного регулирования, шведские банкиры настаивают прежде всего на законодательном удлинении сроков кредитования. Однако практика показывает, что фактически банки уже давно обошли эти ограничения, изыскав множество способов скрытого кредитования.

Об одном из таких методов пишет однофамилец упомянутого выше автора банковский деятель Т. Бровальд: «Коммерческие банки, кредитная деятельность которых, согласно закону, формально должна быть ограничена краткосрочными ссудами, пошли на значительное увеличение самих размеров кредитов, что в действительности означало удлинение сроков». И далее: «Банки проявляют большой интерес к созданию обществ, способных предоставлять долгосрочный кредит»<sup>20</sup>.

Такие компании появились у всех ведущих шведских коммерческих банков. Причем их количество быстро растет в связи с усилением процесса взаимопроникновения банковского и промышленного капитала. В начале 60-х годов группой банков были образованы: «АБ Экспорткредит» — для предоставления долгосрочного кредита судостроительным компаниям, «АБ Феретатскредит» — для долгосрочного финансирования и приобретения акций средних и мелких фирм и т. д. Эти компании, созданные на паритетных началах с государством, осуществляют операции, которые ограничены законом для банков, и результаты их деятельности не отражаются в балансах материнских банковских объединений.

Многосторонние связи шведских банков с промышленностью находят свое отражение и в переплетающихся директоратах. В 1960 году представители ведущих банков состояли членами правления в 38 крупнейших промышленных объединениях страны. Капитал предприятий, связанных с 4 ведущими банками, увеличился с 9 млрд. крон в 1933 году до 31 млрд. крон в 1955 году.

---

<sup>19</sup> E. Browaldh, *The State and the Private Banking System*, p. 6.

<sup>20</sup> T. Browaldh, *Die Renaissance der Kreditpolitik*, Kiel, 1962, SS. 7. 18.

Этот рост был более значительным, чем у промышленных компаний, в которых не представлен банковский капитал. Если в 1933 году совокупный капитал этих компаний составлял около 52,7% по отношению ко всему частному капиталу страны, то в 1955 году этот показатель возрос до 57,8%. Следовательно, концентрация банковского капитала, в основе которой лежит концентрация производства, в свою очередь, оказывает влияние на ускорение этого процесса.

Отмечая эту особенность в развитии процесса монополизации в капиталистической экономике, В. И. Ленин писал: «Денежный капитал и банки... делают этот перевес горстки крупнейших предприятий еще более подавляющим и притом в самом буквальном значении слова, т. е. миллионы мелких, средних и даже части крупных „хозяев“ оказываются на деле в полном порабощении у нескольких сотен миллионеров-финансистов»<sup>21</sup>.

В работе голландского буржуазного экономиста К. Ейсфельда «Нидерландская банковская система», вышедшей в годы первой мировой войны, приводится высказывание о том, что основу деятельности голландских банков составляют операции на бирже, кредиты торговле и промышленности, в то время как для всех других соседних стран характерен обратный порядок<sup>22</sup>. Через два десятилетия, в канун второй мировой войны, другой голландский буржуазный экономист, Т. Бергсма, отмечал, что указанный порядок в деятельности банков несколько изменился. На первое место вышли кредиты торговым предприятиям, занимающимся как внутренней, так и внешней торговлей<sup>23</sup>. По его подсчетам, объем банковских кредитов торговым предприятиям в эти годы превышал более чем в 3 раза ссуды, предоставляемые промышленным компаниям. Решающее значение при этом имело краткосрочное кредитование. Опыт развития предвоенных лет показал, таким образом, что банковские монополии оказались наиболее консервативной частью в системе голландского монополистического ка-

---

<sup>21</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 311.

<sup>22</sup> См. К. Eisfeld, Das niederländische Bankwesen, Haag, 1916, S. 137.

<sup>23</sup> См. Т. Bergsma, Das niederländische Bankwesen unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung seit dem Beginn der Weltwirtschaftskrise, Fr./M., 1939, S. 100.

питала. Они все еще продолжали действовать в значительной степени как банки крупнейшей торговой нации.

В этот период было немало проектов создания специальных банковских институтов, которые занимались бы долгосрочным кредитованием промышленности. Одни, например крупнейшие голландские предприниматели Фентенер Ван Флиссинген («АКЮ») и Ф. Темпл («Юнилевер»), предлагали организовать промышленный банк. Другие, например Ван дер Фальк, выступали за создание специальных финансирующих обществ и холдингов по бельгийскому образцу, которые находились бы под контролем банков. Однако все эти проекты не были реализованы. «Поскольку в Голландии имеется лишь небольшое количество крупных промышленных объединений, которые к тому же, как правило, используют собственный капитал и не прибегают к банковскому кредиту (например, „Филипс“), то решающее значение в активных операциях банков имеют в связи с мелкими и средними компаниями, акции которых не котируются на биржах»<sup>24</sup>, — отмечал Т. Бергсма.

Депозитный характер деятельности голландских «гроссбанков» обусловил их относительно незначительные долгосрочные инвестиции в промышленные компании. Суммы, вложенные в различные акционерные общества, составляли в среднем около 5—6% их собственного капитала. Следует отметить, что этот процесс не явился результатом какого-либо законодательного ограничения, как это произошло, например, в Бельгии или Швеции. Голландия оказалась почти единственной страной в континентальной Европе, где не было принято нового банковского закона после экономического кризиса 1929—1933 годов.

Исключение составляли так называемые колониальные «гроссбанки», среди которых выделялся «Недерландсе хандел-маатсхапей». «Длительные участия» в акционерных обществах для этой группы банковских монополий имели гораздо большее значение. Они достигали 40—50% собственного капитала. Основные подконтрольные компании этих банков находились, как правило, за пределами страны, главным образом в отсталых госу-

<sup>24</sup> T. Bergsma, Das niederländische Bankwesen unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung seit dem Beginn der Weltwirtschaftskrise, S. 60.

дарствах. Эта система отражала корпоративную структуру некогда могущественных колониальных монополий. «Недерландсе хандел-маатсхапей», в частности, возник на базе печально известной голландской Ост-Индской торговой компании и лишь в начале нашего века начал выполнять обычные банковские операции.

Существенные изменения в деятельности голландских банковских объединений происходят в послевоенный период. Тесные связи с промышленностью, и прежде всего с крупнейшими монополиями, начинают приобретать для банков первостепенное значение. Значительным событием в этом процессе и явилось слияние 4 ведущих банковских объединений страны. Обосновывая причины этой крупнейшей финансовой операции, директор «Роттердамсе банк» К. Карстен отмечал: «Одной из главных основ роста банков является постоянное и быстрое укрупнение их важнейших клиентов. Банкам прежних размеров становится все труднее обслуживать их без угрозы нарушить свои балансы, опираясь только на собственную систему «распределения риска»... Перед банками встает проблема удовлетворения потребностей в займах (главным образом на длительные сроки) в таких размерах, которые слишком велики по отношению к их собственным резервам»<sup>25</sup>.

В последние годы не только значительно возрос объем банковских кредитов промышленности, но и существенно удлинились их сроки. По подсчетам президента «Алхемееен банк Недерланд» Ван ден Валл Баке, на начало 1966 года в общей сумме кредитов коммерческих банков уже 15% составляли «фиксированные авансы» сроком на два года и более<sup>26</sup>. В настоящее время «Амстердам-Роттердам банк» стремится укрепить и расширить свои связи с монополиями «Юнилевер» и «Филипс». Характеризуя мотивы слияния этих банков, голландская газета «Де Ваархейд» 11 июня 1964 г. отмечала, что оно является «новой сенсационной концентрацией политико-финансовой мощи... „Роттердамсе банк” связан с концернами „Юнилевер” и „Филипс”. Связи же „Амстердамсе банк” с концернами „Юнилевер” и „Филипс” существовали еще до слияния этих бан-

---

<sup>25</sup> "World Banking", 1965, Dec. 3, p. 140.

<sup>26</sup> "Banking (A Financial Times Survey, May 24, 1965)", p. 44.

ков. Оба банка имеют огромное влияние на экономическую жизнь страны во всех областях — от пива до банков». Центральное место в разносторонних связях «Алхемееен банк Недерланд» занимают, безусловно, его отношения с нефтяной монополией «Ройял датч-Шелл».

Крупнейшие слияния голландских банков, очевидно, приведут к некоторой перестановке отдельных лиц в руководстве группировок. Например, согласно последним сообщениям, «Амстердамсе банк», «Роттердамсе банк» и «Амстердам-Роттердам банк», который стал объединенным холдингом для обоих банков, будут, вероятно, некоторое время действовать как юридически самостоятельные организации. Впоследствии холдинг, который официально организован 1 января 1965 г., примет на себя все операции указанных банковских институтов. В этой связи возможны всякие реорганизации. Однако безусловно, что они не нарушат основные финансовые связи, на которых базируется могущество монополистических группировок.

Швейцарские банки занимают особое место среди банковских институтов не только малых стран, но и всей континентальной Европы. Они выделяются своими значительными размерами и широкими международными связями. По насыщенности банковскими организациями (на каждые 1270 человек приходится 1 банковское отделение) Швейцария занимает первое место в мире. Кроме того, «гроссбанки» этой страны оказались, вероятно, единственными кредитно-финансовыми объединениями капиталистического мира, которые в значительной степени сохранили в своей деятельности универсальный характер. В специальном исследовании «Банковское дело» Х. Бехлера эта мысль проводится достаточно отчетливо: «В отличие от зарубежной банковской системы, которая базируется на принципе разделения в деятельности, швейцарские банки носят универсальный характер»<sup>27</sup>.

Одним из наиболее мощных инструментов, позволяющих сохранять известную универсальность швейцарских банков, являются так называемые кассовые облигации. Такой тип банковских облигаций предполагает помещение денежных средств на счета банков сроком от трех

---

<sup>27</sup> Н. Бächler, Die Bankgeschäfte, Zürich, 1961, S. 12.

до пяти лет. В общей сумме привлеченных средств они составляют у «гроссбанков» около 18—20%, что обеспечивает им среднесрочное кредитование и даже долгосрочное инвестирование без нарушения необходимого уровня ликвидности.

Следует отметить, что Швейцария подобно Голландии оказалась, вероятно, одной из немногих стран в Западной Европе, где деятельность банковских институтов не регламентируется специальным законодательством. Опубликованный в 1934 году закон о банках предусматривает лишь установление ряда условий функционирования денежного рынка. Согласованность в действиях между Национальным банком и другими банковскими институтами осуществляется на базе «джентльменских соглашений», которые, однако, не имеют юридической силы. Созданная на основе этого закона специальная банковская комиссия «не зависима от государства.., и ее права чрезвычайно малы»<sup>28</sup>, — отмечает журнал «Экономист».

«Для банков представляется возможным установить тесные связи с промышленностью тремя путями, — пишет швейцарский буржуазный экономист Х. Гадидент, — во-первых, на базе кредитования; во-вторых, в результате прямого участия в промышленных компаниях; в-третьих, с помощью косвенного участия через специальные институты»<sup>29</sup>.

Значение этих форм связей было не одинаково на разных этапах развития швейцарского монополистического капитала. В предвоенные годы видную роль играло прямое инвестирование банковского капитала в промышленность путем покупки акций и других ценных бумаг различных акционерных обществ. Швейцарский буржуазный экономист Х. Курц, большой специалист в банковском деле, различает два основных пути приобретения банками ценных бумаг — «добровольный» и «принудительный». В первом случае речь идет о инвестировании капиталов, которые могут быть легко востребованы. Эти ценные бумаги покупаются и продаются банками в зависимости от состояния биржевого курса и означают чисто спекулятивные операции. Во втором слу-

<sup>28</sup> "Economist", 1965, June 12, p. 434.

<sup>29</sup> H. Gadiant, Die schweizerischen Bankbilanzen als Gradmesser des Konjunkturverlaufs, Winterthur, 1958, S. 48.

чае речь идет о ценных бумагах акционерных обществ, которые были приняты банком для размещения на рынке капиталов, но которые по каким-либо причинам оказались нереализованными. Так образуются «постоянные участия», которые в публикациях лишь немногих банков выделяются особо. «Они представляют акции обществ, в отношении которых банковский институт намерен проявлять постоянный интерес»<sup>30</sup>.

Одним из основных методов приобретения банками акций являются эмиссионные операции, связанные с увеличением капитала у акционерных обществ. На этом рынке господствуют две организации — «Картель швейцеришен банкен», куда входят все «гроссбанки» и частная женеvская банковская группа «Банкир привэ женеvуаз», и «Фербанд швейцеришен кантональбанкен», объединяющая ведущие кантональные банки. В пределах этих организаций каждый раз создается синдикат для осуществления какой-либо конкретной эмиссионной операции. Он принимает по соответствующему курсу все новые акции. Статуты многих швейцарских обществ обяvывают при увеличении капиталов распределять новые акции в первую очередь среди старых акционеров в соответствующем соотношении к старым.

Остальные акции выпускаются на биржу. Эмиссионный синдикат за осуществление этих операций получает комиссионные, которые часто принимают форму акций. «В результате эмиссии акций и облигаций банки создают для себя возможность оказывать влияние на промышленные общества»<sup>31</sup>, — пишет Х. Гадидент.

Следует отметить, что переплетение банковского капитала с промышленным не приобретало в Швейцарии таких открытых форм, как это имело место в довоенной Бельгии или Швеции, где банки захватывали в свои руки контрольный пакет акций многих промышленных компаний. Швейцарские банки ограничивались, как правило, «значительным меньшинством». Такая практика сохранилась и до настоящего времени. Удельный вес акций промышленных предприятий в общей сумме «постоянных частей» «гроссбанков» составляет около 20%.

---

<sup>30</sup> Н. Kurz, Die Grossbanken im schweizerischen Wirtschaftsleben, Zürich, 1922, S. 29.

<sup>31</sup> Н. Gadiant, Die schweizerischen Bankbilanzen als Gradmesser des Konjunkturverlaufs, S. 50.



Остальная, более значительная часть приходится на акции финансирующих обществ и инвестиционных трестов.

В послевоенные годы все же намечается постепенный отход швейцарских банков от универсального характера. «В результате создания многочисленных финансирующих обществ происходит процесс известного разделения в деятельности банковских институтов, — пишет швейцарский экономист Ф. Рудольф. — Материнское общество, главным образом гроссбанки, то есть универсальные банки, ограничивается преимущественно предоставлением промышленного кредита, в то время как инвестирование, которое по своей природе является долгосрочным, перенимается дочерними компаниями, то есть финансирующими обществами»<sup>32</sup>. В настоящее время у 4 «гроссбанков» насчитывается около 30 таких обществ («Швейцерише фолксбанк» не имеет финансирующих компаний). Их общий баланс относительно невелик (в 1960 г. — 650 млн. франков), однако значение таких финансирующих и держательских компаний определяется другим показателем, а именно наличием в их портфеле ценных бумаг промышленных и торговых объединений.

«Ведущие гроссбанки включают в сферу своих интересов целый ряд финансирующих обществ, с помощью которых значительно расширяют сферу своего господства»<sup>33</sup>, — отмечает швейцарский экономист Ф. Жиованоли. В настоящее время в систему «Швейцеришер банкферейн» входит ряд крупных финансирующих обществ с широкими связями: «Швейцерише гезельшафт фюр электришеиндустри», «Швейцерише электрицитетс унд феркерсгезельшафт» и др. Не менее обширен круг ассоциированных компаний у «Швейцерише кредитанштальт» («Электро-ватт» и др.) и «Швейцерише банкгезельшафт» («Швейцерише гезельшафт фюр металлверке» и др.).

Перенесение значительной суммы участия на балансы этих обществ позволяет «гроссбанкам» сохранять высокую ликвидность. Удельный вес длительных участия и вложений в ценные бумаги составляет, как правило,

---

<sup>32</sup> F. Rudolf, Die schweizerischen Banken in Dienst der staatlichen Konjunkturpolitik, Winterthur, 1958, S. 59.

<sup>33</sup> F. Giovanoli, Im Schatten des Finanz-Kapitals, Zürich, 1938, S. 9.

незначительную сумму. В 1960 году она была равна 8% по всем банковским учреждениям, причем у «гроссбанков» несколько выше (14,8%), а у локальных и кантональных — значительно ниже (2,1 и 2,5% соответственно). Большинство таких обществ-холдингов, отмечает швейцарский буржуазный экономист К. Дюрр, имеют привилегии в налоговом отношении<sup>34</sup>.

В последнее время все большее значение для банков начинают приобретать операции по управлению чужой собственностью на доверительной основе, чему в немалой степени способствовала реклама самих банков. «Осуществление доверительных операций дает банковским институтам не только непосредственную выгоду, но и обеспечивает перспективные интересы»<sup>35</sup>, — пишет Х. Курц. Во-первых, банк обзаводится постоянным клиентом, который все свои новые операции уже поручает вести только этому банковскому институту. Во-вторых, голоса депонированных акций обеспечивают банку далеко идущее влияние над соответствующим обществом. С другой стороны, риск от депонирования для банка крайне невелик. Он ограничивается обеспечением сохранности вложенных бумаг от кражи или пожара, что в условиях современных контрольных средств почти полностью исключается. «В новейшее время, — отмечает один из руководителей «Швейцерише кредитанштальт» Е. Рейнгардт, — банки все более становятся доверительными организациями для кредиторов, а следовательно, и большей части национального богатства»<sup>36</sup>.

Важнейшей формой банковских связей с промышленностью является кредитование. По свидетельству Е. Рейнгардта, «только с помощью банков возможно было создание у промышленных компаний необходимого инвестиционного капитала»<sup>37</sup>. В 1963 году, например, на долю швейцарских «гроссбанков» приходилось около 35—40% всех кредитов, предоставленных различным объединениям страны. При этом удельный вес банков в промышленном кредитовании был преобладающим.

---

<sup>34</sup> См. К. D ü r r, *Aktie und Aktiengesellschaft, Ihre Besteuerung und Bewertung in der Schweiz*, Bern, 1955, S. 425.

<sup>35</sup> Н. К у р з, *Die Großbanken im schweizerischen Wirtschaftsleben*, SS. 40—41.

<sup>36</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 7. Dec. 1960.

<sup>37</sup> *Ibid.*

«Швейцарские банки находятся в теснейших связях с промышленностью, — пишет Х. Бехлер. — Они, как правило, представлены в органах управления важнейших промышленных фирм»<sup>38</sup>. Так, «Швейцеришер банкферейн» имеет своих представителей в ведущих химических компаниях «СИБА», «Сандоц», «Хоффманн-Ла Рош», металлургической фирме «Людвиг фон Рольшен эйзенверке»; «Швейцерише кредитанштальт» представлен в электротехническом тресте «Машиненфабрик Эрликон»; «Швейцерише банкгезельшафт» связан с обувной монополией «Балли» и т. д. Представители банков находятся в наблюдательных советах всех этих обществ. В свою очередь, указанные промышленные монополии также представлены в правлении «большой тройки».

При этом следует отметить, что в ряде крупных промышленных компаний страны тесно переплетаются интересы всех трех ведущих банков. Так, электротехнический трест «Броун, Бовери» тесно связан с «Швейцеришер банкферейн», «Швейцерише кредитанштальт» и «Швейцерише банкгезельшафт», алюминиевый трест «Алюсвисс» — со «Швейцерише кредитанштальт» и «Швейцерише банкгезельшафт», продовольственный трест «Нестле» — со всей «большой тройкой» и т. д.

Продолжающееся сокращение числа банков, растущая консолидация мощи ведущих банковских объединений отнюдь не отражают всех особенностей развития процесса концентрации капиталов в кредитно-финансовой сфере малых стран. Все более важное значение в последнее время приобретает такой вид укрепления связей между крупнейшими банками, как создание могущественных консорциумов для осуществления какой-либо конкретной финансовой операции. Такого рода соглашения между ведущими «тройками» или «пятерками» банковских объединений стали особенно характерными для послевоенного периода в экономической жизни Швейцарии. При размещении новых акций или облигаций промышленных монополий, а также реализации иностранных займов обычно создается консорциум из трех «гроссбанков» с непременным участием частного банкирского дома «Саразин унд компани» (реже — «Эхингер унд компани»), объединения цюрихских част-

---

<sup>38</sup> Н. В ä c h l e r, Die Bankgeschäfte, S. 87.

ных банкиров «Приватбанк унд фервальтунгсгезельшафт», женевских частных банкиров «Банкир привэ женевуаз», а также двух банков, примыкающих к «большой тройке» — «Леу унд компани» и «Фольксбанк».

#### 4. БАНКИРСКИЕ ДОМА

Чрезвычайно важную роль в кредитно-финансовой системе малых стран играют банкирские дома, представляющие частные предприятия отдельных банкиров. Во многих случаях они явились основателями крупных коммерческих банков и продолжают до настоящего времени быть их основными совладельцами, оставаясь при этом в тени. Очень часто частные банкирские дома выступают именно тем связующим звеном, которое объединяет и цементирует многие финансовые группы.

«Частные банкирские дома Цюриха, Базеля и Женевы составляют важную составную часть финансовой аристократии, — отмечает швейцарский экономист Ф. Живаноли. — Совместно с гроссбанками они участвуют в эмиссионных операциях и играют большую, часто недооцениваемую роль в финансовой системе и капиталистическом господстве»<sup>39</sup>.

Особым влиянием и богатством отличаются банкирские дома Базеля. А. Саразин, владеющий крупнейшей частной фирмой «Саразин унд компани», является президентом «Швейцерише банкирферейнигунг», входит в наблюдательные советы ряда ведущих банковских и промышленных корпораций. Семейство Саразинов поддерживает тесные связи с другими могущественными банкирами Базеля — семейством Ла Рош («Ла Рош э Си»), имеющим крупные интересы в химической промышленности.

Детищем группы базельских банкиров (Эхингер, Бишоф) является один из «гроссбанков» страны — «Швейцеришер банкферейн». Поглотив в послевоенные годы «Базлер хандельсбанк», который был основан видными базельскими финансистами (Изелином, Буркхардтом и др.), этот банк превратился в крупнейший опорный пункт многих олигархических семейств страны<sup>40</sup>.

<sup>39</sup> F. Giovanoli, Im Schatten des Finanz-Kapitals, S. 6.

<sup>40</sup> См. A. Linder, Die schweizerischen Großbanken, SS. 50, 78.

«Цитаделью швейцарских частных банкиров остается Женева, — отмечает Х. Курц.— Многие поколения старых семейств давно уже поняли необходимость выйти за пределы границ страны»<sup>41</sup>. Они не проявляют желания вливаться в «гроссбанки» и сохраняют свою самостоятельность путем создания объединений частных банкиров (например, «Банкир привэ женевауз» и др.). Правда, в конце прошлого столетия они предприняли попытку создать собственный акционерный «гроссбанк», но она оказалась неудачной (в начале 30-х годов «гроссбанк» разорился).

Женевские банкирские дома (семейства Хенч, Ломбард, Ленуар, Бордир и др.) тесно связаны прежде всего с финансирующими компаниями, действующими за пределами страны. Густав Хенч, например, имеет крупный пакет акций в «Итало-Суиз», Ломбарды активно представлены в крупнейшем международном электрохолдинге «Чаде». Особенно тесны и близки отношения женеvских банкиров с парижскими банками, построенные во многих случаях на родстве или личной дружбе.

В Цюрихе сохранилось лишь немного старых банкирских домов (семейства Бодлер-Шиндлер, Бланкарт). Они составили основу многих крупнейших банковских объединений страны (например, «Швейцерише кредитанштальт»). Однако в последнее время и здесь стали возникать приватные фирмы. Среди них особым влиянием пользуется объединение «Приватбанк унд фервальтунгсгезельшафт», которое с 1963 года участвует почти во всех крупных эмиссионных операциях «гроссбанков». Это крупнейшее объединение цюрихских банкирских домов включает фирмы «Юлиус Бэр», «Фонтобель унд компани», «Ран унд Бодлер» и «Вебелин унд компани» (последняя является самым старым банкирским домом в Швейцарии).

В начале 20-х годов в Швейцарии насчитывалось почти 150 банкирских домов. Сейчас их число сократилось вдвое. Многие небольшие банкирские дома, действовавшие главным образом в провинции, оказались поглощенными «гроссбанками». Особую активность и здесь проявил «Швейцерише банкгезельшафт». Количе-

---

<sup>41</sup> H. Kurz, Die Großbanken im schweizerischen Wirtschaftsleben, S. 11.

ство банкирских домов сократилось, но их значение отнюдь не уменьшилось.

Если внимательно проследить за всеми крупнейшими внутренними и внешними эмиссионными операциями швейцарских банков, то среди основных участников консорциумов наряду с «гроссбанками» непременно находятся и банкирские дома: базельский «Саразин унд компани», женевская группа «Банкир привэ женевуаз» и цюрихская группа «Приватбанк унд фервальтунгсгезельшафт». Таковым был, например, консорциум при предоставлении 4,5-процентного займа на сумму 60 млн. франков правительству Норвегии, займа на сумму 40 млн. франков шведской компании «Вольво» и т. д.

Крупнейшие частные банкирские дома Голландии относятся к категории богатейших международных финансистов. Как правило, они не публикуют отчетов о своей деятельности, и, если даже организованы в виде компании, их акции не котируются на биржах. Эта узкая замкнутая олигархическая группа финансовых магнатов играет чрезвычайно важную роль в системе голландского монополистического капитала. Они находятся как бы в тени, но между частными банками и «гроссбанками» существуют тесные связи. Решающее значение для частных банкиров имеют эмиссионные операции, управление имуществом, участие в финансировании.

Особым влиянием пользуется банкирский дом «Пирсон, Хелдринг эн Пирсон», который возник в результате объединения двух богатейших семейств из Амстердама и Гааги. В Роттердаме действует старейший банкирский дом (основан в 1720 г.) «Меес эн Цонен», в Утрехте — «Влаер эн Колл».

Вторая группа частных банкиров формально организована в виде компании. Однако их акции находятся в руках вполне определенного круга лиц и не попадают за пределы узкой олигархической группы. Крупнейшими банкирскими домами этой группы являются «Мендес Ганс эн компани» (Амстердам), «Хобокен эн компани банк» (Роттердам), «Банкирсференигунг Лисса эн Кан» (Гаага) и др.

Банкирские дома занимают важное место и в системе бельгийского монополистического капитала. «Финансирование промышленности осуществляется многочисленными частными банкирскими домами, — отмечает

Ф. Рожирс. — Значение таких банкиров, как Эд. Ампэн, Матиу, Ламбер, Филипсон, Кассель, Нагельмакерс (последний является представителем самого старого банка Бельгии), не всегда достаточно подчеркивается»<sup>42</sup>.

Особенно активную роль частные банкиры играли во внешней экспансии бельгийского империализма. В эпоху колониальных захватов, когда маленькая Бельгия стала собственником огромных неосвоенных территорий в Африке, они оказались среди первых, кто стал ссужать значительные капиталы различным государственным организациям. Следует отметить, что на рубеже прошлого века основные финансовые группы Бельгии не проявляли значительного интереса к инвестированию средств в столь «рискованное дело», каким представлялся им бизнес в Конго. «В течение долгого времени Леопольд II мог только рассчитывать на поддержку нескольких частных банкиров, таких как Нагельмакерс, Филипсон, Кассель и особенно Леон Ламбер; последний очень активно помогал ему в его начинаниях»<sup>43</sup>, — говорится в книге «Тресты в Конго».

Банкирские дома Швеции сыграли видную роль в становлении и развитии большинства промышленных и банковских монополий страны. Особой активностью выделялся банкирский дом Валленбергов. В начале века он был основным проводником притока иностранных капиталов в шведскую экономику (в частности, французских займов для строительства железных дорог). В 1903 году этот банкирский дом получил крупный куш в 1 млн. крон за содействие, которое он оказал горнорудному тресту «Гренгесберг» в захвате акционерного капитала горнодобывающей компании «ЛКАБ»<sup>44</sup>. С ростом акционерных обществ многие шведские банкирские дома составили ядро монополистических объединений, захватив в свои руки контроль над их деятельностью. По банковскому закону 1934 года все частные банкирские дома Швеции были превращены в публичные акционерные общества.

---

<sup>42</sup> F. Rogiers, Die belgischen Holdinggesellschaften und ihre Stellung auf dem Kapitalmarkt, S. 24.

<sup>43</sup> П. Жуа, Р. Левэн, Тресты в Конго, М., 1962, стр. 26.

<sup>44</sup> К. Бекстрём, История рабочего движения в Швеции, М., 1966, стр. 26—27.

## 5. САМОФИНАНСИРОВАНИЕ И БИРЖА

В первые послевоенные годы и особенно в период 50-х годов почти во всех малых странах отмечалось увеличение самофинансирования в покрытии инвестиционных потребностей промышленных предприятий. Этот процесс буржуазные экономисты пытаются использовать для новой интерпретации сложного комплекса отношений между промышленными и банковскими монополиями. Иногда этот факт используется для доказательства увеличения независимости производительных компаний от банков и других кредитных учреждений.

Анализируя проблему самофинансирования, швейцарский экономист В. Нидерер, например, пишет, что «промышленные инвестиции в Швейцарии лишь в редких случаях финансировались за счет привлечения чужих средств»<sup>45</sup>. Он отмечает, что финансирование расширения объема промышленного производства предприятия за счет собственных средств возможно двумя методами: 1) периодической оплатой нового основного капитала (т. е. выпуск новых акций); 2) использованием части прибылей для инвестирования. Вторая форма получила в Швейцарии наибольшее распространение в послевоенные годы.

Рассматривать рост самофинансирования только в свете новых взаимоотношений между промышленными и банковскими монополиями не представляется обоснованным, поскольку динамика соотношения между внутренним и внешним финансированием тесно связана с определенным этапом экономического развития отдельных стран, организационной структурой монополистического капитала, с состоянием ее денежного рынка. Что касается малых стран, то рост самофинансирования в период 50-х годов был вызван главным образом значительным расширением прибылей в условиях относительно благоприятной экономической конъюнктуры, вызванной послевоенным бумом в Западной Европе. В этот период происходило наращивание главным образом производственных мощностей, увеличение самого объема производства.

В 60-х годах положение в малых странах существен-

---

<sup>45</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 11. März 1965.



но изменяется. Упомянувшийся уже В. Нидерер в своем реферате «Растущая опасность для самофинансирования» отмечает, что в условиях происходящей научно-технической революции потребности предприятий в капитальных инвестициях значительно возрастают в связи с необходимостью рационализации и автоматизации производства. Окончание послевоенного бума ведет к обострению конкурентной борьбы, вызывает необходимость внедрения более сложного оснащения предприятий, чтобы устоять в схватке с соперниками. Другим серьезным фактором, вызывающим большую нужду в капиталах, становится тарифное обособление крупных экономических группировок. Расширение производственных мощностей в соперничающих блоках вряд ли возможно осуществить только за счет собственных средств компаний. Не последнее место по значению займут и расходы, связанные с интенсификацией научно-исследовательских работ и освоением новой продукции. В. Нидерер приходит к выводу, что «многочисленные швейцарские общества в связи с быстрорастущими финансовыми потребностями уже сегодня не могут удовлетворить их с помощью самофинансирования. Кроме того, необходимо иметь в виду и психологический фактор, а именно стремление владельцев капиталов получить большие дивиденды при распределении прибылей, что будет означать прямое сокращение размеров самофинансирования»<sup>46</sup>.

По ряду малых стран имеются статистические данные, подтверждающие развитие этой тенденции. Так, на основании исследования финансового положения 100 крупнейших шведских фирм, проведенного шведскими экономистами Н. Экехорном и Б. Карлстрёмом по поручению «Скандинависка банкен», в 1961 году около 74 % всех капитальных затрат этих компаний покрывалось путем самофинансирования. Удельный вес привлеченных посторонних средств был относительно незначительным и составлял около 10%. Существенными оказались поступления от выпуска новых акций (около 14%), что было связано с расширением основного капитала указанных фирм. В 1962 году значение самофинансирования значительно упало, его удельный вес сократился до 57%. С другой стороны, возросла роль привлеченных

---

<sup>46</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 11. März 1965.

средств, их доля увеличилась до 18%. Поступления от продажи новых акций несколько сократились (12%)<sup>47</sup>.

Проведенное через два года этими экономистами обследование 90 крупнейших шведских фирм показало, что уровень самофинансирования вновь несколько увеличился. В 1963 году он составил 62,6%, в 1964 году — 66,3% всех капитальных затрат компаний. По их мнению, это явление, тесно связанное с ограничениями в кредитовании со стороны банков, представляется временным и не нарушает общей тенденции последних лет. «По мере роста капитальных затрат, что вполне вероятно в ближайшее время, компании все в большей степени будут вынуждены вновь обращаться к рынку капиталов»<sup>48</sup>, — таков общий вывод, к которому приходят оба шведских экономиста.

В середине 1963 года Комитет по долгосрочному планированию, проведя изучение состояния рынка капиталов и финансового положения промышленных компаний, сделал прогноз, на основании которого определил, что «возможности предприятий в области самофинансирования уменьшатся»<sup>49</sup>. В 60-х годах, говорится в отчете комитета, их потребность в кредите существенно возрастет, перед коммерческими банками возникнут новые проблемы, связанные с удовлетворением этих потребностей. Аналогичные тенденции развиваются в Голландии и Бельгии.

Значение привлеченных средств в 1962 году возросло, достигнув в целом по сообществу 8 млрд. долл. (в 1961 г. — 7 млрд. долл.). По мнению составителей отчета, «самофинансирование предприятий на общем рынке, несмотря на сокращение поступлений прибылей во многих отраслях, все еще продолжает оставаться важнейшей возможностью финансирования инвестиций»<sup>50</sup>. Однако его значение уже не столь велико, как это имело место в 50-х годах. «Постоянная ставка на самофинансирование привела к тому, что многие ведущие фирмы ограничили свои операции на фондовом рынке, — отмечал в конце 1964 года Р. Ларсир. — Однако в последние два года объем прибылей сократился до такого размера:

<sup>47</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 21. Aug. 1963.

<sup>48</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 1. Sept. 1965.

<sup>49</sup> "Economist", 1963, March 30, p. 1261.

<sup>50</sup> "Industriekurier", 30. Mai 1963.

что продолжение финансирования прежним путем стало затруднительным»<sup>51</sup>.

Намечающееся падение значения самофинансирования ведет к расширению рынка капиталов, росту биржевых операций. В этой связи по-новому ставится вопрос о выпуске мелких акций, что не получило еще значительного распространения в малых странах. В. Нидерер отнюдь не идеализирует этой проблемы и никак не связывает ее с развитием «народного капитализма». К этому вопросу он подходит по-деловому — для обеспечения финансовых потребностей предприятия должны «обратиться к широким кругам акционеров из публики»<sup>52</sup>. Для этого необходимо выпустить на биржу более мелкие акции стоимостью в 100 франков (в настоящее время самые мелкие акции в Швейцарии имеют номинальную стоимость в 500 франков) и ввести определенные налоговые льготы для мелких акционеров. В. Нидерер, вступая в полемику с другими экономистами, утверждает, что даже выпуск так называемых «партиципационсшейне» («мнимые участия») не является нарушением акционерного права. К такой практике, то есть выпуску мелких акций стоимостью в 100 франков, не дающих права голоса, в последнее время прибегают многие швейцарские фирмы («Гейги», «Зульцер», «Ландис унд Гир» и др.) с целью привлечения средств мелких вкладчиков.

Все большее значение начинают приобретать и облигационные займы, с помощью которых промышленные компании покрывают свои растущие финансовые потребности. Исследование, например, швейцарского эмиссионного рынка за 60-е годы показывает, что расширение его объема происходит быстрыми темпами. В 1963 году (первые одиннадцать месяцев) было выпущено облигационных займов на сумму 1929,5 млн. франков, что вдвое превышает объем соответствующего периода предыдущего года. В 1964 году произошло увеличение до 2380,4 млн. франков (первые одиннадцать месяцев). «Растущая активность рынка капиталов, — писала 11 февраля 1965 г. газета «Нейе цюрхер цейтунг», — является свидетельством расширения частных и общественных инвестиций...». Она также является признаком

---

<sup>51</sup> "Economist", 1964, Dec. 18, p. 782.

<sup>52</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 11. März 1965.

того, что в последние годы возможности самофинансирования для многих предприятий оказались исчерпанными, и поэтому они вновь обращаются к денежному рынку. В конце 1964 года на Цюрихской фондовой бирже котировалось около 130 внутренних облигационных займов.

Анализ размещения новых займов за 1964 год показывает, что значительная их часть приходится на кантональные, муниципальные и другие общественные организации (737,5 млн. франков), 25% падают на банки (629,5 млн. франков) и также 25% — на электроэнергетические общества (604,4 млн. франков). Удельный вес промышленных фирм (78,5 млн. франков) и холдинг-компаний (77,1 млн. франков) был еще относительно невелик. Это объясняется тем, что к эмиссии облигационных займов промышленные предприятия впервые обратились в 1957 году. Первой такой фирмой была электротехническая компания «Ландис унд Гир». За ней следовали крупнейшие промышленные монополии «Броун, Бовери», «Гейги» и др. Рост эмиссии облигационных займов вызвал увеличение процента. В 1954 году он составлял в среднем 2,75 — 3%, через десять лет возрос до 4,5—5%.

Последние тенденции в развитии рынка капиталов показывают, что привлечение чужих средств с помощью займов для долгосрочного промышленного инвестирования становится существенным фактором в формировании финансовой структуры предприятий. Однако значение этого источника еще невелико. В основном заемные средства поступают в результате эмиссии акций. В 1964 году она составила сумму в 567,8 млн. франков, увеличившись на 43,8 млн. франков по сравнению с предыдущим годом. Основная масса эмиссии акций приходится на промышленные фирмы (194,8 млн. франков), а также на холдинг-компании (149,2 млн. франков) и банки (123,8 млн. франков).

Исследование развития шведского рынка капиталов, проведенное в середине 1962 года одним из банковских директоров — С. Мальмбергом, показывает наличие аналогичных тенденций. «Самофинансирование предприятий, имевшее в течение всего предыдущего десятилетия важнейшее значение, осложняется, и поэтому коммерческие банки расширяют свое участие в предоставлении

долгосрочных кредитов хозяйству. Во всяком случае, ожидается, что уже проверенные методы финансирования путем выпуска облигаций и акций будут развиваться более благоприятно, чем прежде»<sup>53</sup>.

Структура шведского эмиссионного рынка облигационных займов в целом имеет много общего со структурой швейцарского эмиссионного рынка. За период 1957—1960 годов в Швеции было размещено внутренних займов на сумму в 10,5 млрд. крон. Подавляющая их часть приходилась на государственные облигации (около 60%), затем следовали ипотечные институты (около 30%), на энергетические общества и промышленные фирмы оставалась лишь незначительная часть (5—6%). Однако и здесь отмечается тенденция к росту удельного веса индустриальных объединений. Правда, существующая шведская практика размещения облигационных займов требует для промышленных компаний обязательного предоставления гарантийных закладных, что существенно ограничивает круг возможных дебиторов. К займам могут обращаться поэтому лишь крупные компании, но и они могут разместить облигации на сумму, не превышающую половины суммы инвестиционного проекта. Поэтому ведущие шведские компании все в больших масштабах начинают использовать облигационные займы, выпускаемые на иностранных рынках капиталов.

Так, например, в 1961 году был размещен 4,5-процентный заем шведской фирмы «Вольво» в Швейцарии на сумму 40 млн. франков с целью финансирования деятельности дочерних компаний внутри и за пределами страны. В июне 1965 года был выпущен в Лондоне один из крупнейших займов шведской фирмы «АСЕА» на сумму 15 млн. долл. из 6% годовых. Основная цель займа, который размещался шведским «Стокгольмс эншильда банк» и 3 иностранными банками, состояла в том, чтобы привлечь средства для финансирования капиталовложений в заграничные дочерние предприятия компании «АСЕА».

Активизация шведских компаний в эмиссии облигационных займов не уменьшает значения одного из основных источников привлечения чужих средств — выпуска новых акций. В середине 60-х годов на Стокгольмской

---

<sup>53</sup> "Handelspartner Schweden (Industriekurier, Juli, 1962)", S. 4.

фондовой бирже общая сумма котирующихся акций составляла около 7 млрд. крон.

Следует, однако, отметить, что шведская биржа наиболее провинциальна среди подобных учреждений других малых высокоразвитых стран. В силу различных ограничений здесь почти не представлены ценные бумаги крупнейших иностранных компаний. Да и количество шведских фирм, котирующих свои акции на бирже, крайне незначительно — их не более 100 (главным образом ведущие компании с широкими международными связями). Около 10 крупных компаний, сохраняющих в основном семейный характер, не представлены на бирже. Среди них 4 основные судостроительные фирмы и несколько судоходных компаний.

Голландская фондовая биржа, пожалуй, в наибольшей степени среди подобных учреждений малых стран переплетена с международным рынком капиталов. «Не смотря на то что экономика Голландии тесно зависит от состояния мировой экономики в целом, на состояние цен Амстердамской биржи непосредственное и сильное влияние оказывает Уолл-стрит», — писала 6 мая 1964 г. газета «Файнэншл таймс». Наиболее отличительной чертой этого фондового рынка является следование за котировками прошлой ночи американской биржи. Такое положение объясняется не только присутствием значительного количества компаний США на голландской бирже. Другим важным обстоятельством является котировка акций ведущих голландских международных монополий («Ройял датч-Шелл», «Юнилевер», «Филипс») на заокеанской фондовой бирже, причем их обороты там порою значительнее, чем на внутреннем рынке.

В целом Амстердамская фондовая биржа представляет собой малоэффективный рынок капиталов. В 1964 году, например, новые эмиссии акций и облигаций были относительно невелики. Они составили 933 млн. гульденов, или 240 млн. долл. (для сравнения укажем, что на Цюрихской фондовой бирже новые эмиссии в этом году достигли 700 млн. долл.). Подавляющая часть всей стоимости котирующихся акций приходится на первую «тройку» промышленных гигантов («Ройял датч-Шелл», «Юнилевер» и «Филипс»), к которой примыкают «АКЮ» и «Хооговенс».

Слабость фондовой биржи объясняется главным об-

разом относительно низким уровнем развития акционерного дела в Голландии. Многие компании в этой стране, особенно ориентирующиеся на внутренний рынок, все еще сохраняют семейный характер. Сейчас они оказываются в тяжелом положении в связи с созданием «общего рынка» — многие из них гибнут, и лишь немногие, покончив со своей «семейной самобытностью», превращаются в акционерные компании путем слияния с другими подобными фирмами.

В последний период начиная с 60-х годов значительно активизировались на фондовой бирже компании второго эшелона: «Конинклайке Заут-Кетейн» (химия), «Органон» (фармацевтика), «Ференигте машиненfabрикен» (машиностроение), «Хейнекен» (пиво), несколько компаний страхования жизни. Их акции уже начинают привлекать внимание не только местных, но и иностранных инвесторов (в том числе и инвестиционных трестов).

В Бельгии идет постоянная конкурентная борьба между Брюссельской и Антверпенской фондовыми биржами. Перевес пока на стороне столичной, однако суммарный оборот обеих незначителен [на двух бельгийских фондовых биржах котируются акции 360 обществ, в том числе 60 компаний, действующих в Конго (Киншаса)].

Повышение спроса на заемный капитал, который отмечается в последнее время, наталкивается на определенные трудности, так как, по мнению бельгийских специалистов, его поглощает в основном не промышленность, а государственные займы. «В таких странах, как Бельгия., решение этой проблемы вряд ли возможно на национальной основе»<sup>54</sup>, — отмечает Р. Ларсир. В этой связи он призывает бельгийских промышленников выйти за пределы страны и опереться на растущие финансовые связи внутри «общего рынка». В качестве примера такого рода экспансии Р. Ларсир приводит создание объединенной бельгийско-западногерманской фирмы «Агфа-Жевер», которая ориентируется на финансирование из обеих стран.

Развитие рынка капиталов в малых странах способствовало возникновению, а в иных случаях активизации деятельности ряда кредитно-финансовых организаций. Они выступают нередко одними из основных покупате-

---

<sup>54</sup> "Economist", 1964, Dec. 18, p. 782.

лей ценных бумаг, выпускаемых на фондовые биржи. Значение этих организаций в различных малых высокоразвитых странах неодинаково, однако сам факт расширения их деятельности в этой области свидетельствует о новых явлениях в формировании финансовых средств промышленных объединений.

## 6. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ТРЕСТЫ

В промышленность вторгаются не только банки, но и другие кредитно-финансовые организации. В последнее время наиболее распространенной формой такого рода организаций стали инвестиционные тресты, основное назначение которых состоит в том, чтобы инвестировать денежные средства в ценные бумаги. «Инвестиционные тресты растут словно грибы»<sup>55</sup>, — пишет швейцарский экономист профессор М. Вебер. Покупая акции и облигации промышленных компаний, они выпускают вместо них свои собственные ценные бумаги, которые потом реализуют среди довольно широкого круга состоятельных слоев населения. Формально инвестиционные тресты не ставят своей целью захват контрольного пакета акций. Как правило, они распределяют свои средства среди возможно большего числа предприятий и отраслей.

Широкое распространение инвестиционных трестов, усиление их роли в аккумуляровании средств и промышленном инвестировании многие западные экономисты пытаются выдать за принципиально новые явления в развитии современного капитализма, свидетельствующие о «демократизации капитала». Однако беспочвенность этих утверждений становится очевидной, если ознакомиться с характером деятельности инвестиционных трестов и их связями с крупнейшими банками.

В подавляющем числе случаев инвестиционные тресты малых стран были созданы непосредственно банками и находятся в прямой зависимости от них. Эти тресты являются лишь орудием крупнейших банковских объединений в размещении акций и облигаций, то есть являются проводниками инвестиционной политики банков.

Инвестиционные тресты, получающие прибыль исклю-

---

<sup>55</sup> См. "Vorwärts", 30. Oct. 1959.



чительно от «стрижки купонов», являются свидетельством невиданных ранее масштабов отделения собственности на капитал от его использования. Эта форма финансового капитала разработана различными монополиями и банками для присвоения прибавочного продукта окружным путем — «через третьи руки». Приобретая акции наиболее преуспевающих компаний, они проводят таким образом, по выражению французского прогрессивного экономиста М. Инкера, «селекцию прибылей»<sup>56</sup>, которые неизменно оседают в сейфах представителей финансовой олигархии. Доходы от купли-продажи пакетов ценных бумаг часто включаются в графу «ошибки в подсчетах и прочие доходы», что представляет неограниченные возможности для осуществления различного рода балансовых махинаций.

Инвестиционным трестам отводится еще одна чрезвычайно важная роль — это «ловля креветок», то есть улавливание даже самых незначительных сбережений. В условиях хронической слабости рынка капиталов в послевоенный период такой метод оказывается весьма действенным для мобилизации огромных средств. Инвестиционные тресты, выступающие как «институционные инвесторы», превратились в последние годы в крупных покупателей акций и облигаций, реализуемых на биржах малых стран.

В континентальной Европе инвестиционные тресты малых стран занимают чрезвычайно важное место. Они играют видную роль на рынке капиталов, лишь незначительно уступая по масштабам своей деятельности инвестиционным трестам крупнейших западноевропейских держав. Так, например, по подсчетам газеты «Индустрикурир», в середине 1965 года общие активы 93 инвестиционных трестов Франции, ФРГ и Италии составляли около 2 млрд. долл., а активы 91 инвестиционного треста Швейцарии, Голландии, Бельгии и Люксембурга достигли 1,7 млрд. долл.

Известное представление о развитии этой новой формы мобилизации средств в малых странах дает таблица 4.

В Швейцарии первые инвестиционные тресты появи-

---

<sup>56</sup> М. Инкер, Новые черты финансовой олигархии во Франции, М., 1960, стр. 61.

**Т а б л и ц а 4**  
**Основные показатели инвестиционных фондов**  
**ряда капиталистических стран континентальной Европы**  
*(на 31 июня 1965 г.)*

Страна	Количество инвестиционных фондов *;	Общие активы (в млн. долл.)
Швейцария . . . . .	45	760
Голландия . . . . .	29	750
Бельгия — Люксембург . . . . .	17	228
Франция . . . . .	68	1101
ФРГ . . . . .	24	860
Италия . . . . .	1	49

\* Не учтены показатели иностранных инвестиционных фондов, действующих на территории указанных стран.

И с т о ч н и к : "Industriekurier", 3. Juni 1965.

лись еще в 30-х годах, однако существенную роль они начали играть в послевоенный период. «Такие фонды вложений существуют довольно давно, но лишь в течение последнего десятилетия они размножились, как бактерии»<sup>57</sup>, — отмечает швейцарский прогрессивный экономист Э. Бороти. Инвестиционные тресты стали особенно быстро расти в связи с возникновением различных западноевропейских экономических группировок («общий рынок», Европейская ассоциация свободной торговли и др.). Появилась возможность рассредоточить средства на целый ряд стран и отраслей, уменьшить таким образом риск, связанный со спадом производства. Не случайно, что из общей суммы активов швейцарских инвестиционных трестов лишь около 8—10% помещено в ценные бумаги национальных компаний.

Швейцария вообще оказалась чрезвычайно удобной страной для создания фондов международного масштаба. Первую такую организацию создала в Женеве крупнейшая французская банковская монополия «Банк де Пари э де Пэи-Ба». За ней последовали американские, канадские, английские банковские объединения. В на-

<sup>57</sup> "Vorwärts", 30. Oct. 1959.

стоящее время в Швейцарии насчитывается почти столько же иностранных трестов, сколько национальных.

«Инвестиционные тресты способствовали тому, что в послевоенный период покупка акций наряду с другими традиционными формами сбережений (вложений) приобрела значительные масштабы»<sup>58</sup>, — заявил президент наблюдательного совета «Швейцерише банкгезельшафт» Ф. Рихнер. Например, за период с 1955 по 1960 год вклады в 62 швейцарских банка возросли на 1,8 млрд. франков, а в инвестиционные тресты — на 0,6 млрд. франков, то есть составили около  $\frac{1}{3}$  прироста депозитов банковских учреждений. «Деятельность инвестиционных трестов привела к отвлечению значительной части капиталов от их традиционного использования, то есть вложений в банки»<sup>59</sup>, — говорится в одном из заявлений Швейцарского национального банка.

В конце 1963 года в руках инвестиционных трестов находилось уже около 2% всех акций, котирующихся на бирже. Однако рост значения инвестиционных трестов в промышленном инвестировании отнюдь не означает постепенного устранения из этой сферы банковского капитала. Все вновь возникшие фонды являются по существу новыми инструментами в руках финансовой олигархии, их роль обусловлена главным образом дальнейшей диверсификацией деятельности банковских монополий. В фондах вложений господствуют по существу «гросс-банки». Так, под эгидой «Швейцерише банкгезельшафт» (контроль через специальное общество «Интраг») находятся 11 крупнейших инвестиционных фондов: «Амка», «Канак», «Ойрит», «Фонза», «Франсит», «Сафит», «Итад» и др. Здесь же представлены интересы и крупнейших частных банкирских домов: «Ломбард, Одир э Си» (Женева), «Ла Рош э Си» (Базель), «Шолле Рогуин» (Лозанна). Под контролем «Швейцеришер банкферейн» и «Швейцерише кредитанштальт» находятся «Англо-валор», «Канасек», «Ойропа-валор», «Свисс-валор», «Уссек» и др.

Весьма характерным в этом отношении является решение, принятое в феврале 1965 года на заседании крупнейшего швейцарского банковского картельного объеди-

---

<sup>58</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 28. Febr. 1960.

<sup>59</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 24. Febr. 1960.

нения «Швейцерише банкирфрейнигунг», о создании специальной постоянной комиссии по фондам вложений. Она призвана обеспечить взаимодействие между правлениями действующих инвестиционных трестов и давать им необходимые советы. «Поскольку подавляющая часть швейцарских фондов вложений, — согласно ориентировочным подсчетам, не менее 90 % — находится в близких отношениях с банками — членами этого объединения, то создание такой комиссии означает появление весьма репрезентативного органа для инвестиционных трестов», — писала 10 февраля 1965 г. газета «Нейе цюрхер цейтунг». Комиссия состоит из десяти членов, возглавляется Е. Ренком, членом наблюдательного совета «Интраг», генеральным директором «Швейцерише банкгезельшафт».

В Голландии инвестиционные тресты особенно бурно развивались в последние годы. Английская газета «Файнэншл таймс» отмечала 6 мая 1964 г.: «Создается впечатление, что основным покупателем ценных бумаг на фондовой бирже выступают сейчас инвестиционные компании и тресты».

Для голландских фондов вложений характерна чрезвычайно высокая степень концентрации. В руках только трех обществ — «Робеко», «Унитас» и «Интерюни» — находится около 93 % всех активов, при этом первый инвестиционный трест почти в 1,5 раза превосходит своих двух основных соперников, вместе взятых. Его роль на фондовой бирже чрезвычайно велика. Например, в первой половине 1965 года на Амстердамской бирже было реализовано акций на сумму 1,32 млрд. гульденов, в том числе акций «Робеко» — на 170 млн. гульденов. На втором месте были ценные бумаги компании «Юнилевер» (119 млн. гульденов), затем «Филипс» (104 млн. гульденов), «Ройял датч-Шелл» (100 млн. гульденов) и «АКЮ» (46 млн. гульденов). «Робеко» находится в тесных связях с основными финансовыми группами, блокирующимися вокруг «Амстердам — Роттердам банк».

Спецификой голландских инвестиционных трестов является их ориентация на приобретение акций американских компаний. Если в целом для таких обществ континентальной Европы характерен интерес прежде всего к ценным бумагам из стран «общего рынка», то голландские фонды в последнее время резко увеличили свои

операции с заокеанскими компаниями. Удельный вес американских акций у «Робеко» вырос с 29,3% в 1960 году до 42,9% в 1964 году, у «Интерюни» — соответственно 27,7 и 39,1%. Вложения в национальные компании составляют около 35—40%, причем подавляющая их часть осуществлена в акции обществ с широкими международными связями («Ройял датч-Шелл», «Юнилевер», «Филипс»).

В Бельгии в течение длительного времени отсутствовали инвестиционные тресты. Их роль в значительной степени выполняли холдинг-компании, которые наряду с удержанием контрольных пакетов интересующих их обществ широко применяли принцип «распыления акций», то есть держали в своих портфелях ценные бумаги многих фирм.

Правда, по мнению Ф. Рожирса, «первые прообразы инвестиционных трестов»<sup>60</sup> появились именно в Бельгии. Еще в 1836 году «Сосьете женераль де Бельжик» образовало общество «Сосьете де капиталист реюни дан ун бу де мютюэлитэ эндюстриэль». Однако в те годы «денежная публика» была еще пассивной, и общество, просуществовав несколько лет, было вынуждено самоликвидироваться.

Первый современный инвестиционный трест появился в Бельгии в 1946 году. Инициативу проявил «Кредит банк», создав компанию «Бельгише маатсхаппей ван белеггинсвехеер» («БЕМАБ»). Она основала, в свою очередь, несколько инвестиционных трестов — «Депо америкэн», «Депо бельж» и др. Постепенно в этот выгодный и быстро прогрессирующий бизнес включились и другие банковские объединения. «Банк Ламбер» основал «бюро сертификатов» для внедрения на бельгийский рынок капиталов южноафриканских ценных бумаг. Позднее возникли инвестиционные тресты этого банка для реализации североамериканских и канадских акций. В настоящее время компания «Соже», входящая в систему группы Ламбера, контролирует 4 крупных инвестиционных треста Бельгии. В 1964 году их удельный вес в общей покупке иностранных ценных бумаг на Брюссельской фондовой бирже составил 83,5%. Однако самой

---

<sup>60</sup> F. Rogiers, Die belgischen Holdinggesellschaften und Ihre Stellung auf dem Kapitalmarkt, S. 13.

крупной инвестиционной компанией Бельгии является «Фидусем», которая входит в систему «Банк де Брюссель».

Подавляющая часть активов инвестиционных трестов Бельгии (около 71%) приходится на акции промышленных и торговых компаний, около 1/4 (24%) — на облигации. Решающее значение в активах бельгийских инвестиционных трестов имеют ценные бумаги иностранных компаний. Они распределялись следующим образом: 45,7% акций компаний из стран «общего рынка», 18,9 — из США, 6,4 — из Англии, 3,5 — из Канады и 20,6% — из Бельгии и Люксембурга.

В Швеции инвестиционные тресты развиваются крайне медленно и не получили еще широкого распространения, как в других малых высокоразвитых странах. Очевидно, различные законодательные ограничения, связанные с куплей-продажей акций иностранных и национальных компаний, оказывают сдерживающее влияние на

Т а б л и ц а 5

**Основные показатели одиннадцати ведущих инвестиционных трестов малых стран**  
(на 31 июня 1961 г.)

Название компании	Страна	Общие активы	
		в млн. национальной валюты	в млн. долл.
«Ррбеко»	Голландия	859,7	238,9
«Амка»	Швейцария	. . .	151,4
«Унитас»	Голландия	455,6	126,5
«Интерюни»	Голландия	263,0	73,0
«Ойрит»	Швейцария	214,0	49,9
«Сафит»	Швейцария	152,2	35,4
«Ойрунион»	Люксембург	1700,4	34,1
«Канасек»	Швейцария	143,4	33,3
«Валеурон»	Люксембург	1628,1	32,7
«Усек»	Швейцария	125,1	29,1
«Фидусем»	Бельгия	1430,4	28,6

И с т о ч н и к: "Times", Oct. 23, 24, 1961.

рост шведских фондов вложений. Наиболее крупные из них («Инсентив АБ», «Инвестимент АБ» и др.) лишь в последние годы начинают активизироваться, причем отмечается постепенное превращение их в холдинги. Шведские инвестиционные тресты предпочитают акции средних компаний, что обеспечивает им большее влияние на формирование их производственной и коммерческой политики.

Из таблицы 5 следует, что выделяются своими размерами голландские инвестиционные компании. Они являются ведущими не только среди малых стран. На европейском континенте практически нет ни одного инвестиционного треста, который мог бы сравниться размерами своих активов с голландским обществом «Робеко». Например, крупнейший западногерманский инвестиционный трест «Инвеста» имел в тот период общие активы, равные 169,8 млн. долл., а крупнейший французский трест «Сосьете националь д'эвестиссман» — лишь 36,8 млн. долл. Этот разрыв еще более увеличился в последнее время. В начале 1964 года активы «Робеко» достигли уже 315,3 млн. долл., а французского инвестиционного треста «Сосьете националь д'эвестиссман» — 71,7 млн. долл.<sup>61</sup>

Менее успешно развивалась в 60-х годах деятельность швейцарских инвестиционных трестов. Крупнейший из них — «Амка», который специализируется на покупке североамериканских ценных бумаг (США и Канада) и свои активы даже не исчисляет в швейцарских франках, увеличил общие фонды к началу 1965 года лишь до 180,2 млн. долл.<sup>62</sup> Второй по величине инвестиционный трест — «Ойрит» (его специализация — ценные западноевропейские бумаги) вообще не увеличил свои активы. К концу 1964 года (214,1 млн. франков) они были на том же уровне, что и в середине 1961 года. Весьма скромным оказался прирост общих фондов и у третьей по величине инвестиционной компании — «Сафит» (160,8 млн. франков), которая интересуется исключительно южноафриканскими ценными бумагами<sup>63</sup>. Видимо, на деятельность швейцарских инвестиционных трес-

<sup>61</sup> "Beerman's Financial Year Book of Europe", L., 1965, pp. A 153. 158.

<sup>62</sup> "Industriekurier", 23. Jan. 1965.

<sup>63</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 12. Mai, 1. Dec. 1964.

тов оказали влияние различного рода правительственные ограничения, введенные в эти годы. Они касались главным образом операций иностранных инвесторов на фондовых биржах страны.

Более успешно наращивал свои активы крупнейший бельгийский трест «Фидусем». В начале 1965 года они достигли 38,6 млн. долл. Прирост был обеспечен главным образом в результате покупки ценных бумаг компаний «общего рынка», что в принципе соответствует основному направлению экспансии «Банк де Брюссель».

Вообще для инвестиционных трестов малых стран характерна чрезвычайно ярко выраженная ориентация на внешние рынки. Многие из них специально создавались для покупки акций иностранных компаний, другие постепенно перенесли в эту область центр тяжести своих операций. Удельный вес ценных бумаг национальных компаний в активах инвестиционных трестов малых стран крайне невелик и составляет около  $\frac{1}{5}$ . Кроме того, почти на всех крупнейших фондовых биржах капиталистического мира можно найти котировки ценных бумаг ведущих инвестиционных трестов малых стран. Поэтому основными покупателями их акций выступают не только национальные вкладчики, но и иностранные. В этом плане по существу стирается грань между отечественными и зарубежными фондами, основанными на территории малых стран.

## СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

Огромное и чрезвычайно быстро возрастающее значение в инвестиционных операциях приобретают в последнее время страховые компании. Их деятельность во многом аналогична операциям банковских монополий. Львиная доля ресурсов страховых обществ составляет из привлеченных чужих средств, которые они используют для промышленных капиталовложений.

Во многих малых странах страховые компании серьезно потеснили банковские объединения не только в инвестиционной, но и в кредитной сфере. В Швеции, например, они активно участвуют в промышленном инвестировании и во многом определяют состояние биржи. Однако рост значения этих финансовых институтов не изменяет



сущности сращивания ссудного и промышленного капитала. Сами страховые компании, как правило, находятся под контролем финансово-монополистических групп, которые господствуют и в банковских объединениях.

О развитии страхового дела в малых странах Западной Европы дает представление таблица 6.

Т а б л и ц а 6  
Развитие страхового дела в некоторых странах  
Западной Европы  
(на 1 января 1963 г.)

Страна	Общая страховая сумма (в млрд. швейцарских франков)	Суммы, приходящиеся на душу населения (в тыс. швейцарских франков)	Отношение страховой суммы к национальному валовому продукту (в %)
Голландия . . . . .	52,0	4,40	112
Швеция . . . . .	42,8	5,66	77
Швейцария . . . . .	22,5	4,01	58
Бельгия . . . . .	19,5	2,11	44
Англия . . . . .	214,5	4,01	78
ФРГ . . . . .	94,3	1,65	33
Франция . . . . .	66,6	1,42	28
Италия . . . . .	19,5	0,39	14

Источник: "Neue Zürcher Zeitung", 9. Oct. 1964.

Из таблицы 6 следует, что Голландия оказалась единственной западноевропейской страной, где портфель компаний по страхованию жизни превысил по своей сумме национальный валовой продукт, что свидетельствует о чрезвычайно высоком уровне развития страхового дела в стране<sup>64</sup>. Во всех других малых странах этот показатель также значительно выше, чем в основных капиталистических государствах Западной Европы (за исключением Англии).

В конце 1962 года газеты многих западноевропейских стран были заполнены сообщениями о крупнейшем слия-

<sup>64</sup> За пределами Западной Европы к этой категории стран относятся Канада (180%), США (150%) и Новая Зеландия (115%).

нии, происшедшем в Голландии. Два ведущих страховых общества — «Национале лебенсферцекеринг-банк» и «Недерланден ван 1845» объединили свои активы и образовали новую компанию «Национале — Недерланден». Она стала не только крупнейшим объединением в стране, но и второй по величине компанией в области страхования жизни на «общем рынке». Вскоре после слияния Голландская ассоциация потребителей заявила, что новая группа «поставила под свой контроль почти  $\frac{1}{3}$  страхового рынка страны. Это может означать конец конкурентной борьбы»<sup>65</sup>.

Действительно, в стране насчитывается 57 обществ по страхованию жизни и сотни компаний, специализирующихся в других областях страхового дела. Однако значение их далеко неодинаково. Десять наиболее крупных контролируют  $\frac{3}{4}$  всех средств, находящихся в распоряжении страховых обществ. Только на одну компанию «Национале — Недерланден» приходится 25% всех оборотов обществ по страхованию жизни и 20% активных операций в других сферах страхового дела. Кроме того, по мнению голландского экономиста Б. Эвертса, многие компании уже давно утратили свою самостоятельность и находятся в тесной зависимости от крупных обществ. Они существуют лишь формально, поэтому «количество независимых обществ по страхованию жизни следует уменьшить до 42»<sup>66</sup>.

«Такие частные институты, как страховые компании и пенсионные фонды, которые играют весьма видную роль на американском или британском рынке капиталов, значительно менее развиты в континентальной Европе»<sup>67</sup>, — отмечает английский буржуазный экономист Р. Колпин. Это положение в значительной степени относится и к голландским страховым компаниям. В среднем лишь около 15% их инвестиций осуществлено в форме долгосрочных кредитов, сроком до 15 лет (у «Национале—Недерланден» этот показатель значительно выше — около 25%). При этом необходимо отметить, что удельный вес вложений в акции промышленных и торговых компаний составляет около 3% (у «Национале—Недер-

<sup>65</sup> "Financial Times", Dec. 21, 1962.

<sup>66</sup> "Versicherungs-Wirtschaft im Gemeinsamen Markt (Der Volkswirt, 30. Nov. 1962)", S. 28.

<sup>67</sup> "Europe (A Financial Times Survey, Dec. 7, 1964)", p. 12.

ланден» — 6—7%). Основные средства голландских страховых компаний сосредоточены в ипотечных операциях или принимают форму кредитов государственным и муниципальным организациям.

«Бельгия наряду со своим соседом Нидерландами относится к категории западноевропейских стран, которые располагают завидной интенсивностью страховой системы по отношению к числу жителей»<sup>68</sup>, — пишет бельгийский буржуазный экономист Ж. Басин. В стране насчитывается 550 страховых обществ, в том числе 109 компаний, которые специализируются в области страхования жизни. По мнению специалистов, такое обилие компаний не характерно для западноевропейских стран и является бельгийской спецификой. Достаточно сослаться на пример Франции, где насчитывается лишь 60 обществ по страхованию жизни, не говоря уже о малых странах Западной Европы.

На фоне огромного множества мелких компаний выделяются несколько крупных объединений, которые и занимают господствующие позиции в страховом деле. Два из них — «Компани бельж д'ассюранс женераль сюр ля ви» и «Руаяль бельж» — входят в систему финансовой группировки «Сосьете женераль», три других — «Компани бельж д'ассюранс—креди», «Юрбэн» и «Юньон э превуаянс» — контролируются группой «Брюфина» — «Кофининдюс» («Банк де Брюссель»). В середине 1964 года последняя компания этой группы оказалась поглощенной швейцарским страховым обществом «Винтертур-унфалл». В результате санирования оно приобрело 90% акций «Юньон э превуаянс».

В активных операциях бельгийских страховых обществ преобладают долгосрочные инвестиции в промышленность и торговлю. В их портфеле находятся ценные бумаги многих компаний, однако решающее значение имеют облигации полугосударственной кредитной организации «Сосьете националь де креди э л'эндюстри», которая «фактически выступает посредником между страховым делом и промышленностью»<sup>69</sup>, — отмечает Ж. Басин.

«Тенденция к слиянию отдельных корпораций в мощ-

---

<sup>68</sup> "Versicherungs — Wirtschaft im Gemeinsamen Markt", S. 29.

<sup>69</sup> Ibid., S. 30.

ные объединения стала особенно характерной для частных страховых обществ в последнюю декаду, — отмечал в середине 50-х годов Э. Хёк. — Она привела к образованию 11 групп и 4 крупных компаний, на которые приходится около 85% всего имущества частных страховых обществ»<sup>70</sup>. Одной из таких ведущих групп в шведском страховом деле стала «Скандиа», объединившая 16 различных обществ. Их удельный вес в общем объеме операций по страхованию жизни составлял около 40%, в имущественном и морском страховании — 30%. В начале 1964 года «Скандиа» провела серию так называемых внутренних слияний, что привело к значительному укрупнению контролируемых обществ и сокращению их числа до 7. Была осуществлена также более четкая специализация, приведшая к созданию единого центра для всех обществ страхования жизни и другого центра для обществ, действующих в смежных областях.

В эти же годы произошло самое крупное слияние в шведском страховом деле за весь послевоенный период. В результате достигнутого соглашения объединились 2 ведущих объединения в этой области — группа «Скандиа» и компания «Туле». По сообщениям западной прессы, за этой «исключительно крупной концентрацией капитала в страховом деле» скрываются 2 ведущих банковских объединения страны — «Скандинависка банкен» («Скандиа») и «Стокгольмс эншильда банк» («Туле») <sup>71</sup>.

Значение страховых обществ на шведском рынке капиталов чрезвычайно велико. В первой половине 60-х годов они инвестировали ежегодно около 1 млрд. крон, что составляет около 20% всех заемных средств, полученных различными объединениями страны <sup>72</sup>. Для сравнения укажем, что общая сумма кредитов, предоставляемая коммерческими банками страны, находилась в этот период в пределах 2—3 млрд. крон. Начиная с 1960 года важнейшим инвестором становятся пенсионные фонды. Их инвестиции на рынке капиталов возросли с 450 млн. крон в 1960 году до 2,5 млрд. крон в 1964 году. По подсчетам генерального директора «Свенска хандельсбанкен» Т. Бровальда, в 1965 году пенсионные фонды будут

---

<sup>70</sup> E. Hök, *The Economic Life of Sweden*, p. 97.

<sup>71</sup> "Financial Times", Febr. 19, 1964.

<sup>72</sup> "Economist", 1963, March 30, p. 1261.

обладать активами в 7,5 млрд. крон, то есть около половины всех вложений страховых обществ<sup>73</sup>.

В швейцарском страховом деле, в котором насчитывается несколько сотен компаний (в том числе около 20 по страхованию жизни), господствует несколько групп, тесно связанных с ведущими «гроссбанками». Характеризуя тесное переплетение интересов страховых компаний с различными отраслями экономики страны, швейцарская газета «Форвертс» отмечала 22 апреля 1965 г.: «Во всех крупнейших промышленных, банковских и торговых объединениях находятся представители правления страховых трестов; в свою очередь, верхушка промышленного и банковского мира заседает в правлениях страховых обществ».

Наиболее мощной в стране является цюрихская группа, которая включает крупнейшую страховую компанию страны «Цюрих ферзихерунгс гезельшафт». В 1964 году это общество стало первой европейской континентальной компанией, сумма страховых взносов которой превысила 1 млрд. франков. В эту группу входят также такие крупные компании, как «Швейц», «Вита» и др.

Особое место в цюрихской группе занимает гигант в области перестраховочных операций «Швейцерише рюкферзихерунгс гезельшафт». Следует отметить, что широкая деятельность швейцарских компаний по перестрахованию является одной из наиболее примечательных особенностей развития страхового дела в этой стране. Удельный вес таких обществ растет с каждым годом и составил в 1964 году 35% в общей сумме страховых взносов. В настоящее время в Швейцарии насчитывается 14 обществ взаимного страхования, однако решающее значение имеет «Швейцерише рюкферзихерунгс гезельшафт». Центр тяжести компаний по взаимному страхованию перенесен за пределы страны. Из-за границы поступает почти 90% всех страховых взносов. Швейцарские компании являются одними из основных учредителей Европейской ассоциации обществ взаимного страхования, первое заседание которого состоялось в сентябре 1964 года в Цюрихе.

Основателями почти всех ведущих компаний цюрихской страховой группы явились, согласно исследо-

---

<sup>73</sup> T. Browaldh, Die Renaissance der Kreditpolitik, S. 15.

ванию швейцарского буржуазного экономиста А. Линдэра, 2 старейших «гроссбанка» страны — «Швейцерише кредитанштальт» и «Базлер хандельсбанк». Поскольку последний был впоследствии поглощен «Швейцеришер банкферейн», то логично предположить наличие тесных связей этого банка с цюрихской страховой группой<sup>74</sup>. Однако решающее влияние остается за «Швейцерише кредитанштальт».

Второй по значению комплекс страховых компаний страны образует винтертурская группа. Она включает страховые общества «Винтертур-Унфаль», «Винтертур-лебен» и др. Сумма страховых взносов в первую компанию из этой группы достигла в 1964 году 707 млн. франков. За винтертурской страховой группой стоят магнаты «Швейцерише банкгезельшафт».

Опорой «Швейцеришер банкферейн» является базельская страховая группировка «Балуаз гезельшафтен», которая включает «Базлер лебенсферзихерунг», «Базлер рюкферзихерунг» и другие общества. По мнению швейцарского экономиста Ф. Жиованони, этот банк оказывает также решающее влияние на деятельность женевского страхового общества «Женевауз», лозаннского «Ла суиз» и общества «Гельвеция» из Санкт-Галлена<sup>75</sup>.

Ожесточенная конкурентная борьба между основными страховыми компаниями Швейцарии за передел сфер влияния особенно обострилась в последние годы. Винтертурская группировка в начале 1965 года включила в сферу своего влияния общество «Эйдгеноссише ферзихерунг». В середине этого же года начала осуществлять аналогичную операцию и крупнейшая страховая компания страны — «Цюрих ферзихерунгс-гезельшафт». Она решила купить  $\frac{2}{3}$  акционерного капитала страховой фирмы «Альпина», в которой преобладают интересы «Швейцеришер банкферейн». В результате осуществления этой сделки позиции ведущей страховой компании страны еще более укрепились. Правда, юридически «Альпина» сохранила свою самостоятельность.

Значительно активизировалась и бернская страховая группа «Бернер аллегемейне», которая до последнего времени занимала весьма скромное место в страховых

<sup>74</sup> См. A. Linder, Die schweizerischen Großbanken, SS. 32, 33.

<sup>75</sup> См. F. Giovanoli, Im Schatten des Finanz-Kapitals, SS. 55—60.

операциях. Захватив в июне 1965 года базельскую фирму «Альба», она сделала серьезную заявку на вхождение в кагорту сильнейших.

Значительная часть средств швейцарских страховых обществ помещается в федеральные и кантональные облигационные займы, а также недвижимое имущество. Удельный вес приобретенных акций в общей балансовой сумме страховых компаний крайне незначителен. Например, в 1964 году у 18 ведущих обществ по страхованию жизни он не достигал и 1%. Их балансовая сумма составляла 9,8 млрд. франков, в том числе вложения в акции — около 70 млн. франков. Швейцарский экономист В. Линсмейр объясняет такое положение неуверенностью страховых компаний в повышательной тенденции на фондовых биржах страны. Это утверждение не лишено оснований, поскольку курс акций на швейцарских биржах действительно падает в последние годы после спекулятивного бума конца 50-х годов. Общий индекс, рассчитанный Швейцарским национальным банком на основе

Т а б л и ц а 7

**Основные показатели ведущих страховых компаний  
малых высокоразвитых стран Западной Европы  
(на 31 декабря 1963 г.)**

Название компании	Страна	Собственный и резервный капиталы (в млн. на- циональной валюты)	Общие активы	
			в млн. нацио- нальной валюты	в млн. долл.
«Национале-Недер- ланден»	Голландия	296	4 067	1130
«Швейцерише рюк- ферзихерунгс ге- зельшафт»	Швейцария	176	2 768	642
«Компани бельж д'ассюранс жене- раль сюр ла ви»	Бельгия	600	21 616	434
«Руаяль бельж»	Бельгия	710	19 204	386
«Цюрих ферзихе- рунгсгезельшафт»	Швейцария	84	1 653	383
«Винтертур-унфаль»	Швейцария	115	1 062	246

Источники: "Beerman's Financial Year Book of Europe", pp. A173, 183, 188, 192, 194; "Neue Zürcher Zeitung", 9. Apr. 1964.

107 важнейших котировок, показал падение за 3 года с 1219 до 605 пунктов (на 20 августа 1965 г.)<sup>76</sup>.

Относительно скромное место, которое занимают швейцарские компании среди страховых обществ малых стран, объясняется особенностями их организационной структуры. Объединенные в мощные монополистические группы (цюрихская, винтертурская, базельская и т. д.), они, тем не менее, сохраняют юридическую самостоятельность, что затрудняет возможность публикации сводных балансов. Аналогичная особенность характерна и для организационной структуры шведских страховых компаний. Являясь составной частью огромного страхового комплекса, каждое общество в отдельности не располагает достаточно солидными активами, чтобы сравниться с показателями ведущих монополий малых стран в этой области.

Правда, в последнее время и здесь происходят изменения. Например, в течение 1963—1964 годов в базельской страховой группе были проведены подготовительные организационные мероприятия, которые обеспечили возможность создания единого холдинга («Балуаз-холдинг») для всех 5 компаний, входящих в эту группировку. Был создан единый директорат, который стал одновременно высшим органом для всех ассоциированных компаний. И хотя общества по-прежнему сохраняют юридическую самостоятельность, фактически они представляют единое целое, так как возглавляются одними и теми же лицами. Кстати, новая «большая пятерка» магнатов базельской страховой группы включает Ф. Изелина (президент), крупнейшего частного банкира, входящего в правление «Швейцеришер банкферейн»; Г. Саразина, одного из отпрысков частного банкирского дома «Саразин э Си»; С. Кёхлина из химического треста «Гейги»; Ю. Энги, президента компании «Лонца», входящей в систему алюминиевого треста «Алюсвисс», и т. д. Аналогичная реорганизация была проведена в этот период и в шведской страховой группе «Скандиа».

В последнее время в малых странах довольно широкое распространение получили различные финансовые компании и другие организации, которые специализируются на инвестициях в ценные бумаги какой-либо от-

---

<sup>76</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 10. Sept. 1965.



дельной отрасли (например, в энергетике). Растет число специализированных обществ, финансирующих крупные внешнеторговые объединения, коммунальные предприятия и т. п. Однако их обилие и разносторонность не могут изменить сущность кредитных отношений, сложившихся в послевоенном экономическом развитии малых стран. Как правило, все вновь возникающие организации оказываются или одной из новых форм экспансии банков, или составной частью определенных финансовых группировок, в которые входят и банковские монополии.

Процесс концентрации банковского капитала в малых странах подтверждает положение, высказанное В. И. Лениным: «Каких-нибудь три — пять крупнейших банков любой из самых передовых капиталистических наций осуществили „личную унию“ промышленного и банковского капитала, сосредоточили в своих руках распоряжение миллиардами и миллиардами, составляющими большую часть капиталов и денежных доходов целой страны»<sup>77</sup>.

Анализируя господство крупнейших банков в экономической жизни капиталистических стран, известный немецкий прогрессивный экономист Г. Бауман писал в середине 50-х годов, что подобного рода картина наблюдается и в малых промышленно развитых странах Западной Европы. «Прикрываясь демократическим фасадом, тон задает небольшая группа банков и банкиров: „Эншильда банк“ в Стокгольме, „Сосьете женераль де Бельжик“ в Брюсселе, „Недерландсе хандел-маатсхапей“ в Амстердаме, „Швейцерише кредитанштальт“, „Швейцеришер банкферейн“ и „Швейцерише банкгезельшафт“ в Цюрихе»<sup>78</sup>. Анализ деятельности банковских монополий малых стран в последние годы позволяет присоединить к этой группе еще ряд банков — это «Амстердам-Роттердам банк» в Голландии, «Банк де Брюссель» в Бельгии, «Свенска хандельсбанкен» и «Скандинависка банкен» в Швеции. Банковские монополии являются важнейшим звеном в системе финансового капитала малых стран. Однако их значение неодинаково, что обусловлено организационными принципами построения монополистических групп.

---

<sup>77</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 421.

<sup>78</sup> G. Bauman, *Banken, Banken uber alles*, В., 1956, S. 112.

## ГОСПОДСТВО ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА

**К**ак отмечал В. И. Ленин, «финансовый капитал есть банковый капитал монополистически немногих крупнейших банков, слившийся с капиталом монополистических союзов промышленников»<sup>1</sup>. Этот процесс в эпоху империализма становится характерным явлением не только для крупных промышленно развитых государств. Он присущ экономическому развитию и малых индустриальных стран Западной Европы. Возникновение и деятельность финансового капитала этих стран характеризуются рядом особенностей, что обусловливается их несколько особым положением в системе современного мирового капитализма.

Прежде всего, большинство финансовых групп малых стран носит ярко выраженный космополитический характер. Ни в одной крупной капиталистической стране не существует такого множества монополистических объединений, производственная и финансовая база которых оказалась бы в значительной степени перемещенной за пределы страны. Одна из основных причин этого явления заключена в относительной узости внутреннего рынка, что с самого начала лимитировало расширение масштабов их деятельности. Растущая специализация промышленного производства также неумолимо толкала монополистическую буржуазию этих стран на создание мощной международной системы опорных пунктов. Выход за пределы страны позволил финансовым группам малых стран превратиться в мощные монополистические объединения международного значения. Космополитический характер

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 386.

находит свое выражение и в широком проникновении в эти группы иностранного капитала. Многие из них являются по существу огромными посредническими объединениями, в которых осуществляется тесный контакт финансовых воротил современного капиталистического мира.

Другая особенность развития финансового капитала малых стран состоит в чрезвычайно высокой степени монополизации экономики в руках немногих групп. Ограниченные размеры внутреннего рынка и универсальный характер деятельности ведущих финансовых групп значительно затрудняют возникновение новых групп. Конечно, такое положение не означает, что состав монополистических групп оставался неизменным на протяжении всего периода развития империализма в этих странах. Технический прогресс и развитие новых отраслей экономики способствовали образованию других финансовых объединений. Однако одновременно происходил процесс диверсификации деятельности уже существующих, которые, опираясь на свою мощную производственную и финансовую базу, продолжали удерживать командные позиции в экономике этих стран.

Организационное построение финансового капитала малых стран отмечено большим разнообразием. Наряду с группами, которые имеют четко выраженную структуру во главе с руководящей холдинг-компанией, имеется множество монополистических объединений, в которых отсутствует единый координационный центр. Общность интересов в таких группах устанавливается посредством блокирования вокруг банков или крупных промышленных монополий, путем взаимного владения акциями, переплетающегося директората и т. д. В силу этого не всегда представляется возможным определить точный состав такого финансового объединения и размеры активов контролируемых им компаний.

## 1. ХОЛДИНГОВЫЕ ГРУППЫ

Наиболее законченные и зрелые формы процесс концентрации экономической мощи в руках крупнейших монополистических групп принял в Бельгии. В этой маленькой стране по существу все крупнейшие промышленные

и банковские монополии оказались в сфере влияния финансового капитала. Не случайно английский журнал «Стэйтист» писал в феврале 1961 года, что «ни в какой другой европейской стране финансовые тресты не занимают такого доминирующего положения, как в Бельгии».

Характерной структурой организации бельгийской финансовой группы является пирамида, на вершине которой находится холдинг-компания, концентрирующая в своих руках контрольные пакеты акций многих промышленных, банковских, страховых, торговых и других обществ. Эта система позволяет устанавливать наиболее действенную связь всех звеньев единого комплекса монополистической группы.

«Если кто-либо желает проследить генезис холдингов, то ему нет нужды обращаться к изучению истории США или Англии, как к тому, казалось бы, призывает само название такого общества; его родина — в Бельгии»<sup>2</sup>, — пишет Ф. Рожирс. Первые два холдинга появились в этой стране еще в феврале и сентябре 1835 года. Они были образованы банком «Сосьете жeneral де Брюссель» и получили названия «Сосьете коммерс де Брюссель» и «Сосьете националь пур энтреприз эндюстриэль э коммерсиаль». Основной целью их деятельности являлось установление контроля над различными компаниями путем приобретения участия в капитале. Однако эти общества не были в полном смысле холдингами, поскольку все необходимые средства они получали от банка, являясь как бы «самостоятельным банковским сектором».

Отсутствие в этот период емкого рынка капиталов в стране поставило по существу определенные пределы в деятельности обоих обществ. В 1849 году они были ликвидированы. Правда, в 1865 году возник новый холдинг под покровительством того же банка. Это общество, получившее название «Сосьете бельж де шмен де фер», сосредоточило свою деятельность в области железнодорожного строительства, став «смешанным холдингом», который сочетал производственную деятельность с держательскими функциями. Были созданы и другие

---

<sup>2</sup> F. Rogiers, Die belgischen Holdinggesellschaften und Ihre Stellung auf dem Kapitalmarkt, S. 94.

холдинги, но все они вплоть до банковской реформы 1934 года не занимали сколь-либо видного положения в системе бельгийского финансового капитала.

Законодательное запрещение деятельности универсальных банков («банков-микст») привело к кардинальному изменению роли холдинг-компаний. Они превращаются в основные координирующие и финансирующие центры монополистических групп. В принципе холдинги стали наследниками «банков-микст». Однако точнее будет другое определение: холдинги совместно с банками образовали единый союз на рынке капиталов.

«Холдингом является прежде всего финансовый институт, который в результате приобретения ценных бумаг захватывает контроль над другим обществом»<sup>3</sup>, — пишет упоминавшийся уже Ф. Рожирс. Однако этим не ограничивается его деятельность. Холдинг ведет исследовательскую работу для всей группы в целом. Он выступает основным советчиком по производственно-хозяйственным вопросам (изучение рынка, возможная продолжительность производства данной продукции и т. д.), по организационным (подбор руководящего состава для предприятий) и даже по социально-политическим проблемам.

Важное место в системе взаимосвязей холдинга с подконтрольным обществом занимает проблема финансирования. Всякое расширение капитала производится путем выпуска новых акций. В этом случае холдинг совместно с банком группы создает эмиссионный синдикат, который выступает гарантом при размещении ценных бумаг. Кроме того, через холдинг обычно осуществляются почти все виды кредитования. Очень часто подконтрольные компании обязаны держать свои свободные денежные средства на контокоррентных счетах холдингов.

По мнению многих бельгийских экономистов, именно этот последний вид взаимоотношений между холдингом и подконтрольной компанией обеспечивает руководящему органу достаточное количество ликвидных средств и позволяет проводить довольно обширный круг кредитно-финансовых операций. Существенным источником при-

---

<sup>3</sup> F. Rogiers, Die belgischen Holdinggesellschaften und Ihre Stellung auf dem Kapitalmarkt, S. 92.

влечения капиталов являются и другие обязательные вклады дочерних компаний.

Большие возможности для расширения балансовых активов холдингов представляют операции, связанные с реализацией «мобильных акций» подконтрольных компаний. С этой же целью используется и выпуск на денежный рынок собственных ценных бумаг.

В целом деятельность бельгийских холдинг-компаний в известной степени напоминает функции частных банкирских домов, являющихся головной организацией определенной финансовой группы (например, деятельность банкирских домов Ротшильдов или Лазаров в соседней Франции). Нередко в западноевропейской литературе бельгийские холдинги называют финансовыми трестами. По мнению бельгийских экономистов, это неверно, поскольку трест представляет промышленно-финансовую комбинацию различных компаний, потерявших свою независимость. Такого не случается при захвате контрольного пакета акций компании бельгийским холдингом. В этом случае «предприятие не теряет своей юридической самостоятельности, оно получает лишь указание на проведение совместной политики в рамках группы»<sup>4</sup>, — отмечает Ф. Рожирс.

В Бельгии существует несколько основных видов холдингов, которые играют различную роль в экономической жизни страны. Наибольшим влиянием и могуществом выделяются так называемые всеобщие холдинги (сумма баланса 10 таких холдингов составляла в 1954 г. 9,2 млрд. бельгийских франков). До недавнего времени весьма устойчивыми были активы и так называемых колониальных холдингов (сумма баланса 10 ведущих холдингов — 3,3 млрд. франков). Прочные позиции занимают и многочисленные отраслевые холдинги. Среди них особо выделяются транспортные и электроэнергетические холдинги (балансовая сумма 10 ведущих холдингов — 9,9 млрд. франков).

Анализ активных операций холдингов отражает их различную роль в экономической жизни страны. Например, в балансах всеобщих холдингов решающее значение имеют суммы, показывающие участия в различных

---

<sup>4</sup> F. Rogiers, Die belgischen Holdinggesellschaften und Ihre Stellung auf dem Kapitalmarkt, S. 94.

подконтрольных компаниях (около 70—75% всего актива). В то же время кредитные операции относительно незначительны (эти функции переданы банкам группы), они составляют около 5—5,5%. В колониальных и отраслевых холдингах (здесь, как правило, отсутствуют собственные банковские компании) кредитные операции достигают более значительных размеров. У колониальных холдингов они составляют 10%, а у электроэнергетических холдингов — даже 20%.

«Три-четыре крупнейшие финансовые группы контролируют по существу половину бельгийской промышленности», — писал в августе 1961 года хорошо осведомленный в этих вопросах английский ежемесячник «Таймс ревью оф индастри энд технолоджи». Таковыми являются 2 ведущие группы, возглавляемые всеобщими холдингами: «Сосьете женераль де Бельжик»<sup>5</sup> и «Брюфина» — «Кофининдюз». К ним тесно примыкает отраслевой холдинг химической группы «Сольвей».

Наибольшим влиянием и могуществом выделяется «всесильная» «Сосьете женераль», которая, по определению известного бельгийского экономиста П. Жуа, «обладает столь многочисленными участиями в компаниях, что перечислить их все не представляется возможным»<sup>6</sup>.

Группа «Сосьете женераль» начала свою деятельность на базе крупного банка «Сосьете женераль де Пэи-Ба пур Лавориз л'эндюстри националь», созданного в 1822 году, в период, когда Бельгия еще входила в состав Нидерландов. В эти годы банк выполнял функции центрального эмиссионного органа для южных провинций страны и являлся одновременно финансирующим обществом, активно участвовавшим в создании промышленных предприятий.

В течение последующего столетия деятельность группы концентрировалась по трем основным направлениям: банковская сфера, тяжелая индустрия, колониальный бизнес. Главным координирующим центром группы в этот период являлся основной банк, в руках которого (а также в руках подконтрольных ему холдинг-компаний) находились контрольные пакеты акций промышлен-

<sup>5</sup> Холдинг «Сосьете женераль де Бельжик» в дальнейшем изложении — «Сосьете женераль».

<sup>6</sup> P. Joye, *Les trusts en Belgique*, Bruxelles, 1960, p. 107.

ленных, транспортных и прочих компаний. «Система организации, практиковавшаяся „Сосьете женераль”, была принята почти всеми другими группами, — писал английский журнал «Таймс ревью оф индастри энд технолоджи» в июле 1963 года. — В результате такого построения значительная часть бельгийской промышленности оказалась под непосредственным контролем банков или их холдингов».

Эта особенность структуры бельгийского финансового капитала характерна и для современного положения. Правда, после мирового экономического кризиса 1929—1933 годов координирующим и держательским центром бельгийских финансовых групп становится холдинг-компания. «Бельгийская промышленность, — продолжает упомянутый выше журнал, — находится сейчас в основном в руках холдинг-компаний». Однако эти изменения не носят принципиального характера. Они отражают лишь организационное перестроение внутри групп.

В настоящее время во главе группы «Сосьете женераль» находится холдинг-компания «Сосьете женераль де Бельжик» с акционерным капиталом в 3 млрд. бельгийских франков. Подавляющую часть активов этой компании составляют ценные бумаги других акционерных обществ. В 1962 году они оценивались в 4,7 млрд. бельгийских франков, а их рыночная стоимость на бирже составляла 14,8 млрд. франков.

Система многоступенчатых участия в различных компаниях обеспечивает группе контроль над капиталами, которые в десятки раз превосходят собственные средства этого монополистического объединения. По подсчетам западных экономистов, общие активы компаний, входящих в сферу влияния «Сосьете женераль», составляли в 1960 году свыше 170 млрд. бельгийских франков (около 3,4 млрд. долл.). По своей мощи эта крупнейшая финансовая группа Бельгии не уступает многим другим известным финансовым группам Западной Европы. Осуществляя ограбление широких масс трудящихся путем использования не только собственного капитала, но и контроля над чужими средствами, «Сосьете женераль» обеспечивает себе ежегодное поступление огромной массы прибылей. В последнее пятилетие они не опускались ниже 10—12% вложенного в акции капитала (в 1962 г. — 583 млн. франков).



Основной сферой деятельности группы «Сосьете жене-раль» в экономике страны по-прежнему являются ста-рые традиционные отрасли бельгийской тяжелой ин-дустрии (угольная промышленность, металлургия, машиностроение, энергетика). Из 100 крупнейших про-мышленных компаний страны, акционерный капитал ко-торых превышает 1 млрд. бельгийских франков, свыше  $\frac{1}{3}$  (34 компании) находится под ее контролем. В их чис-ло входят самая крупная металлургическая и машино-строительная компания Бельгии «Коккериль-Угрэ», крупнейшая в Западной Европе фирма по производству цветных и редких металлов «Сосьете жене-раль метал-луржик де Хобокен», единственная крупная в Бельгии электротехническая и электронная компания «Ателье де конструкторсьон де Шарлеруа» («АКЭШ»), крупнейшая военная компания «Фабрик национале д'арме де геер» и т. д.

Компании, входящие в систему «Сосьете жене-раль», как правило, тесно связаны друг с другом путем взаим-ного владения акциями, переплетения директорских постов и общей зависимостью от кредитной политики, проводимой центральным банком группы. Сохраняя про-изводственную и коммерческую самостоятельность, они все же осуществляют в первую очередь те операции, ко-торые способствуют укреплению экономических позиций группы в целом. Так, например, суда для судоходной фирмы «Компани маритим Бельж», контролируемой «Сосьете жене-раль», строятся главным образом на судо-верфях, принадлежащих «Коккериль-Угрэ». Выпуск новых акций и облигаций всех компаний осуществляется преимущественно через холдинг и банки группы.

Менее значительно влияние группы в легкой промыш-ленности, а также в новых отраслях. Здесь «Сосьете же-нераль» делит, как правило, свое господство с другими финансовыми группами Бельгии или иностранным моно-полистическим капиталом. Так, например, крупнейшая в Западной Европе компания по производству стекла «Главербель», ведущая алюминиевая фирма «Кобеаль» находятся в совместной собственности «Сосьете жене-раль» с группой «Брюфина». В партнерстве с америка-нской корпорацией «Рейнольдс металз» группа осущест-вила в 60-х годах строительство крупного алюминиевого комбината на юго-востоке страны.

Особую активность в последние годы проявляет группа в химической промышленности.

Подконтрольная компания «Карбошимик» путем ряда соглашений включила в сферу своей деятельности 2 независимые фирмы и стала крупнейшим производителем азотных удобрений. Другая компания — «Прудерери реуни де Бельжик» захватила ряд обществ по производству взрывчатых веществ, монополизировав по существу рынок этой продукции в своих руках. Все эти мероприятия привели к значительному укреплению позиций группы в химической промышленности.

Существенные изменения, происходящие в последние годы в промышленной деятельности «Сосьете женераль», свидетельствуют о нарастании острейших противоречий в системе бельгийского финансового капитала. Эта старейшая и крупнейшая монополистическая группа страны начинает испытывать мощное давление со стороны других финансовых групп. Поскольку деятельность «Сосьете женераль» продолжает базироваться в основном на старых традиционных отраслях (угольная, металлургическая и др.), то по мере уменьшения их значения в экономике страны происходит относительное падение влияния группы.

Однако стремление «Сосьете женераль» расширить свои позиции в новых, более быстро развивающихся отраслях свидетельствует о решимости группы продолжать борьбу за контроль над бельгийской экономикой. Необходимо также учитывать, что эта старейшая финансовая группировка располагает самой мощной производственной базой в стране. В середине 1963 года группа «Сосьете женераль» непосредственно контролировала 20% всей бельгийской обрабатывающей промышленности. Еще около 15% находилось под ее косвенным контролем.

В борьбе за господство над бельгийской экономикой «Сосьете женераль» опирается на мощную финансовую базу. Значительная часть капиталов холдинг-компании «Сосьете женераль» вложена в кредитно-финансовые учреждения страны. В сферу ее влияния входят 14 страховых обществ, в том числе 2 ведущих — «Компани бельж д'ассюранс» и «Руаяль бельж», 6 банков, в их числе крупнейшая банковская монополия страны «Сосьете женераль де банк». Контроль группы над этим банком осуществляется посредством владения 25% его акций.

Организационные изменения в структуре «Сосьете женераль», проведенные в 30-х годах, обусловили серьезные сдвиги в деятельности и этого центрального банка группы. Он превратился в коммерческий банк депозитного типа, обслуживающий главным образом кредитные операции компаний, входящих в сферу влияния этой монополистической группировки. Однако следует отметить известную «самостоятельность» банка в проведении операций. С целью укрепления своего финансового положения и расширения клиентуры (на банк приходится около  $\frac{1}{3}$  всех банковских операций в стране) он иногда обслуживает компании, не входящие в «Сосьете женераль» и даже конкурирующие с ней. Важную роль в системе банковского кредита играет внутренний организационный центр группы — Объединение провинциальных банков, которое контролирует многие банки во всех крупнейших городах Бельгии. Через другой центр — «Банк бельж пур л'энтранже» осуществляется координация всех банковских операций с заграницей.

Исключительно важную роль в деятельности «Сосьете женераль» всегда играл ее колониальный бизнес. До недавнего времени значительная часть капиталов этой группы была помещена в экономику Конго (Киншаса). К моменту завоевания независимости этой страной общая сумма активов компаний, действовавших под контролем «Сосьете женераль», составляла почти 33 млрд. франков (около  $\frac{1}{5}$  всех активов группы). По подсчетам буржуазных экономистов, «Сосьете женераль» непосредственно или косвенно контролировала около  $\frac{2}{3}$  всей конголезской экономики <sup>7</sup>.

Среди компаний, которые действуют на африканском континенте наиболее существенное значение для «Сосьете женераль» имеют крупнейшие в капиталистическом мире алмазные компании «Сосьете миньер дю Бесека» и «Форминьер» и др. Их предприятия находятся во многих странах африканского континента.

Развитие национально-освободительного движения в Африке внесло существенные изменения в размещение заграничных активов группы. Начался бурный отлив бельгийских капиталов из Конго (Киншаса) и других африканских стран. Основным центром притяжения за-

---

<sup>7</sup> "Financial Times", July 29, 1965.

границных инвестиций группы становятся Канада и страны Западной Европы.

В рамках «общего рынка» особую ставку группа делает на союз с французской финансовой олигархией. Наиболее прочные связи при этом поддерживаются с французской монополистической группировкой Шнейдера. Этот союз «стальных королей» имеет многолетнюю историю и восходит к середине прошлого столетия. Их интересы переплетаются во взаимном владении рядом крупных бельгийских шахт, ведущим люксембургским металлургическим обществом «Арбед» (в руках «Сосьете женераль» находится около 16% акций) и другими компаниями.

В начале 60-х годов тесные связи между этими финансовыми группировками были закреплены совместным строительством на севере Бельгии крупнейшего в Западной Европе металлургического комбината «Сидемар» (ежегодная продукция около 3 млн. т стали). Основными его акционерами являются фирмы, находящиеся под контролем этих двух финансовых группировок («Коккериль-Угрэ», «Провиданс», «Арбед» и «Шнейдер»). В течение длительного времени группа поддерживает тесный контакт и с другой французской финансовой группой — «Банк де л'юньон паризьен», в которой «Сосьете женераль» имеет значительные интересы. Другим важным партнером «Сосьете женераль» в «общем рынке» являются монополистические группы ФРГ. Тесный контакт с ними поддерживается через «Дейче банк», крупный пакет акций которого принадлежит этой бельгийской группе.

В послевоенный период значительно расширились связи «Сосьете женераль» с американским финансовым капиталом. Совместно с рядом американских компаний было построено несколько предприятий, действующих как в Бельгии, так и за ее пределами. Но особенно тесные связи с американским капиталом установлены группой через подконтрольные ей компании, действующие в странах африканского континента. Интересы финансовых магнатов Рокфеллеров, например, представлены в «Филатюр э тиссаж африкэн» (около  $\frac{1}{3}$  капитала) и во многих других крупных обществах, сфера деятельности которых распространяется на многие страны Африки.

Основным соперником «Сосьете жeneralь» в борьбе за руководство бельгийской экономикой выступает группа «Брюфина» — «Кофининдюз», окончательное организационное оформление которой закончилось лишь в предвоенный период. Ее основное ядро было создано еще в годы первой мировой войны в результате объединения «Банк де Брюссель» с промышленной группой «Коппэ-Варокэ». В 1935 году эта группа объединила свои интересы с финансовой группой де Лонуа, имеющей значительные капиталы в ряде отраслей тяжелой промышленности. В результате этих слияний возникла вторая по значению финансовая группа Бельгии.

Объединение двух уже сложившихся ранее группировок в единую монополистическую организацию отразилось и на ее структуре. В отличие от «Сосьете жeneralь», где имеется единый координационный центр, в этой объединенной группе представлены 2 руководящие холдинг-компании: «Брюфина», которая контролирует «Банк де Брюссель» и ряд промышленных компаний, входивших ранее в эту группу, и «Кофининдюз», держащая акции ряда банков и промышленных фирм, находившихся в сфере влияния группы де Лонуа.

Наличие 2 координационных центров нередко приводит к обострению борьбы внутри объединенной группировки. Эти разногласия, в частности, проявились в 1954 году, когда «Банк де Брюссель», неожиданно прекратив кредитование, вызвал ликвидацию компании «Энержи де Марсинелль», контролировавшейся «Кофининдюзом». Правда, в последние годы процесс внутренней консолидации группировки значительно усилился. «Кофининдюз» скупил значительное количество акций «Брюфина» и стала совладельцем многих ее подконтрольных компаний.

Деятельность объединенной финансовой группы «Брюфина» — «Кофининдюз» охватывает практически все сферы бельгийской экономики (банковский сектор, промышленность, торговлю). Менее активно участвует группа в колониальном бизнесе. По сумме активов компаний, контролируемых этой финансовой группой, она значительно уступает своему основному сопернику. В ее систему входит около 10 крупнейших промышленных компаний, капитал каждой из которых превышает 1 млрд. франков.

Главные интересы группы сосредоточены в черной металлургии, где под ее контролем находятся 2 крупные компании — «Эно — Самбр» и «Роданж», а также «Коккериль-Угрэ», являющаяся совместной собственностью с «Сосьете женераль». Группа контролирует также ряд предприятий угольной промышленности, энергетической («Электробель»), химической («Сосьете бельж де л'азот э де продюи шимик дю Марли»), стекольной («Мютюэль де л'эндюстри веррьер»), текстильной («Сосьете аноним Ля Луизиан») и других отраслей. В целом под прямым или косвенным контролем «Брюфина» — «Кофининдюз» находится около 10—15% всей бельгийской обрабатывающей промышленности.

Несмотря на взаимное соперничество, обе ведущие финансовые группы страны продолжают, тем не менее, поддерживать тесные деловые связи. Их совместной собственностью являются уже упоминавшийся металлургический трест «Коккериль-Угрэ», крупнейшая в За-

Т а б л и ц а 8  
Сферы контроля двух основных финансовых групп  
Бельгии  
(в %)

Сферы контроля	«Сосьете женераль»	«Брюфина» — «Кофининдюз»
Угольная промышленность . . . . .	35	20—25
Черная металлургия . . . . .	50	20
Цинковая промышленность . . . . .	60—65	—
Медеплавильная промышленность	95—100	—
Судостроение . . . . .	40—45	—
Химическая промышленность . . . . .	15—20	5—10
Электроэнергетика . . . . .	10—15	15
Стекольная промышленность . . . . .	35—40	25
Текстильная промышленность . . . . .	7—10	5
Банки и страховое дело . . . . .	25—30	10
Колониальные компании . . . . .	60—70	10—15

Источник: F. Rogiers, Die belgischen Holdinggesellschaften und Ihre Stellung auf dem kapitalmarkt, SS. 151, 153, 155.

падной Европе компания по производству стекла «Главербель», алюминиевая фирма «Кобеаль» и др.

О соотношении сил двух основных бельгийских финансовых групп дает представление таблица 8, отражающая сферы их влияния в экономической жизни страны.

Непосредственный или косвенный контроль 2 ведущих финансовых групп над значительной частью обрабатывающей промышленности и финансами страны позволяет им оказывать решающее влияние на всю экономику. «В Бельгии экономическая мощь (капиталы, предприятия и т. д.) принадлежит главным образом двум мощным группировкам: „Сосьете женераль” и „Брюфина”»<sup>8</sup>, — отмечается в тезисах к XIII съезду Коммунистической партии Бельгии.

Господствующее положение 2 финансовых групп не означает отсутствия других монополистических объединений, которые играют большую роль в экономике страны. Однако их особенность заключается в том, что сфера деятельности этих групп ограничивается, как правило, одной или двумя отраслями экономики.

Несколько особое положение в системе бельгийского финансового капитала начинает занимать группа Ламбера, во главе которой находится всеобщий холдинг «Компани д'Утремер». Сфера ее интересов охватывает широкий круг отраслей экономики страны: банковское дело, промышленность, торговлю, туризм. В течение длительного времени эта группа находилась как бы в тени. Она занималась скупкой акций различных акционерных обществ и за ней даже закрепилась репутация группы, не стремящейся к установлению своего контроля над компаниями.

«Группа Ламбера, возникшая еще в первой половине XIX века, — писал в декабре 1963 года журнал «Стейтист», — выделяется среди своих бельгийских соперников рядом чрезвычайно необычных особенностей. Среди них — превращение по существу в инвестиционный банк, который считает вполне нормальным своим принципом не приобретать большинства акций интересующих его компаний». По состоянию на начало 1964 года, основные капиталы этой группы были вложены в следующие от-

---

<sup>8</sup> «Drapeau Rouge», 4. Fev. 1960.

расли экономики: в промышленность — 44,3% (через головной холдинг «Компани д'Утремер»), в банки и финансы — 24,9% (через «Банк Ламбер»), в недвижимость и сферу обслуживания — 30,9% (через холдинг «Имобильер Бернхейм-Утремер»).

Однако события, развернувшиеся в конце 1964 года (об этом речь пойдет ниже), довольно отчетливо показали хватку и агрессивность этой группы в борьбе за господство в экономике страны.

Наиболее мощной из отраслевых монополистических группировок является группа «Сольвей», которая занимает господствующие позиции в химической промышленности. «Вполне возможно, что эта группа столь же всесильна, как и „Сосьете женераль”», — пишет бельгийский экономист П. Жуа. Однако ее активы расположены главным образом за пределами страны, «деятельность этой группы носит весьма космополитический характер и охватывает три континента»<sup>9</sup>.

Группа «Сольвей» сохраняет семейный характер, не публикует отчетов и окружает полной секретностью все данные, относящиеся к ее экономической и финансовой деятельности. По некоторым подсчетам, общая биржевая стоимость активов этой группы оценивается в 800—900 млн. долл. По мнению английской газеты «Файнэншл таймс», эта группа пользуется «репутацией владельца самого крупного в мире семейного промышленного комплекса»<sup>10</sup>.

Организационная структура «Сольвей» мало чем отличается от построения других финансовых группировок Бельгии. Ее основным руководящим и координирующим центром является холдинг-компания, которая концентрирует контрольные пакеты акций многочисленных предприятий химической и стекольной промышленности. Три наиболее крупных из них были объединены в октябре 1961 года в единую компанию «Юнион шимик-хемише Бедрийвен», которая стала мощной химической монополией страны. Под контролем группы сейчас находится около 30—35% всех мощностей в химической промышленности страны. В состав группы входит также ряд банковских учреждений, в том числе до недавнего вре-

---

<sup>9</sup> П. Жуа, Тресты в Бельгии, стр. 95—96.

<sup>10</sup> «Financial Times», July 29, 1965.



мени «Сосьете бельж де банк», компании по управлению недвижимой собственностью и т. д.

Влияние группы «Сольвей» в бельгийской экономике велико (она контролирует 5 из 100 крупнейших компаний страны), однако основные ее активы приходится на заграничные филиалы и дочерние компании. Помимо собственных многочисленных предприятий и торговых компаний, находящихся почти в 40 странах, группа участвует своими капиталами во многих крупнейших химических компаниях капиталистического мира («ИКИ», «Эллайд кемикл» и др.).

Столь же космополитична деятельность и ряда других бельгийских монополистических групп, которые занимают видное место среди крупнейших монополистических объединений капиталистического мира. К ним относятся отраслевой холдинг «Петрофина», располагающий значительными капиталами в нефтеперерабатывающей промышленности, холдинг «Софина», являющийся одной из крупнейших энергетических монополий капиталистического мира. Видную роль в бельгийской угольной промышленности играет группа «Боэль», тесно связанная с «Сольвей», и группа «Эванс Коппэ». В электротехнике, транспорте и энергетике значительны позиции группы «Ампен» с центральным холдингом «Электрорай» и т. д.

Характеризуя господство финансового капитала в этой стране, французский еженедельник «Франс обсерватэр» писал: «В Бельгии  $\frac{2}{3}$  капиталов, вложенных в промышленность, финансы, частные транспортные предприятия, крупные магазины и колониальные общества, контролируются 10 финансовыми группами („Сосьете женераль“, де Лонуа, „Сольвей—Боэль—Янсен“, „Ампен“, „Эванс Коппэ“, „Ламбер“, „Софина“, „Петрофина“, „Электробель—Газелен“ и „Банк де Пари э де Пэи-Ба“). Среди этих групп преобладающее значение имеет „Сосьете женераль“»<sup>11</sup>. Однако зачисление всех этих монополистических объединений в категорию самостоятельных финансовых групп не представляется достаточно обоснованным. Многие из них по своей структуре представляют скорее промышленные группы. В их составе нет банковских, страховых или иных кредитно-финансовых учреждений. Таковыми, в частности, являются

---

<sup>11</sup> “France observateur”, 1960, 15 Oct., p. 16.

нефтехимический холдинг «Петрофин», электрохолдинг «Софина» и др. Кроме того, события последних лет довольно отчетливо показали их зависимое положение в системе бельгийского финансового капитала. Развернувшаяся в конце 1964 года борьба между ведущими финансовыми группами за преобладание в электрохолдинге «Софина» обнаружила, что в этом объединении нет каких-либо влиятельных вполне самостоятельных магнатов, способных претендовать на руководящую роль в бельгийской экономике.

События развивались в несколько этапов. В середине ноября группа Ламбера выставила предложение приобрести через Брюссельскую биржу 250 тыс. акций холдинга «Софина» по цене 11 тыс. франков за акцию при существовавшем тогда биржевом курсе в 9 тыс. франков. Поскольку группа Ламбера уже держала в своем портфеле 100 тыс. акций «Софина», то осуществление этой финансовой операции обеспечивало ей полный контроль над холдингом (общее число его акций составляло 627 тыс.).

Такой оборот дела явно не устраивал других крупных акционеров «Софина», и в первую очередь самую могущественную финансовую группировку страны «Сосьете женераль». Для отражения натиска своего новоявленного соперника она срочно создает инициативную группу и выдвигает контрпредложение на покупку 100 тыс. акций холдинга «Софина» по цене 11,5 тыс. франков. Группа Ламбера вынуждена была отступить. Она не только сняла свое предложение, но даже решила продать свою долю участия в холдинге («Сосьете женераль» приняла предложение, согласившись купить эти акции по цене 11 тыс. франков за акцию). Крупнейшая финансовая операция во всей послевоенной истории Бельгии была завершена в конце декабря. Вновь приобретенные акции «Софина» были поделены внутри инициативной группы следующим образом: «Сосьете женераль» — 75%, финансовая группа барона Боэля — 15,6, люксембургское финансирующее общество «Омнилюкс» — 9,4%.

В результате захвата холдинга „Софина” произошло не только укрепление позиций „Сосьете женераль” как крупнейшей финансовой группы страны, но и значительно возросло ее влияние в международном энергетиче-

ском хозяйстве», — писала 15 февраля 1965 г. швейцарская газета «Нейе цюрхер цейтунг». Известно, что «Софина» располагает многочисленными участиями в электроэнергетических компаниях не только в стране, но и в Западной Европе, Северной и Южной Америке, ее капиталы вложены в нефтяную и газовую промышленность многих стран, химическую промышленность, металлообработку и транспорт.

Слияние в конце 1965 года 3 бельгийских банков под эгидой «Банк де ла сосьете женераль де Бельжик» создало новые возможности для расширения и укрепления связей финансовой группировки «Сосьете женераль». Включив в свою систему «Банк д'Анвер» и «Сосьете бельж де банк», группа получила дополнительные участия в электрохолдинге «Софина». Теперь вопрос о полном поглощении этого общества, по мнению газеты «Нейе цюрхер цейтунг», становится чисто формальным, поскольку эту операцию «Сосьете женераль» может осуществить «в любой подходящий для себя момент»<sup>12</sup>.

Включение в группу 2 новых банковских обществ позволило существенно укрепить связи с группировкой «Сольвей», вернее упрочить позиции «Сосьете женераль» в некоторых компаниях, в которых их капиталы были совместно представлены. Дело в том, что эти банки являются совладельцами крупнейшей химической компании страны «Юнион шмик-хемише Бедрийвен». Кроме того, группа «Сольвей» наряду с группой барона Боэля была одним из основных совладельцев «Сосьете бельж де банк». В бельгийской печати сообщалось, что существенную помощь «Сосьете женераль» в поглощении обеих банков оказала группа Боэля. Это была ответная услуга за помощь, полученную годом раньше, во время борьбы с группой Ламбера, которая пыталась установить свое господство в «Софина», вытеснив оттуда Боэлей.

Финансовые группы продолжают укреплять свое господство в бельгийской экономике. Они постепенно проникают даже в такие отрасли, которые прежде всегда считались оплотом мелкого бизнеса. В сегодняшней Бельгии основные позиции в розничной торговле уже принадлежат огромным универсам и «супермаркетам» (торговым центрам). Идет процесс постепенного вытес-

---

<sup>12</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 3. Oct. 1965.

нения мелкого производителя и из пищевой промышленности. Лишь в текстильной отрасли сохраняются относительно прочные позиции небольших полусемейных предприятий. Отсутствие благоприятных перспектив в развитии этой отрасли является, пожалуй, единственным сдерживающим фактором для монополистов. Однако и в текстильную промышленность уже началось вторжение. Финансовые группы захватили прочные позиции в производстве синтетических тканей.

«Становится уже общепринятым, когда экономические дискуссии в Бельгии неизбежно превращаются в подтверждение или отрицание господства в промышленности и торговле холдингов, олицетворяющих финансовые группы, возникшие в результате индустриального развития конца XIX века и значительно упрочившие свои позиции в период между двумя мировыми войнами», — писала 29 июля 1965 г. «Файнэншл таймс». Экспансия финансовых групп существенно ущемляет интересы широких масс немонополизированной буржуазии. Отсюда обострение дискуссий и стремление найти выход из растущего «финансового колониализма». Такое выражение счел нужным употребить Ф. Рожирс, что, однако, не означает его отрицательной позиции по отношению к росту господства финансовых групп. Наоборот, из многочисленных форм монополистической концентрации он считает указанную наиболее разумной. «Картели по своей сущности консервативны, ибо они закрепляют то, что уже достигнуто, — пишет Ф. Рожирс. — Поэтому холдинговые группы обеспечивают большие экономические выгоды хозяйству — возможность форсировать в пределах группы технический прогресс, специализацию и определенную концентрацию научно-исследовательских работ. Кроме того, координация коммерческой и финансовой деятельности предохраняет от излишних расходов»<sup>13</sup>.

Если пользоваться термином «холдинговые группы», предложенным бельгийским экономистом Ф. Рожирсом для характеристики определенной организационной структуры финансовой группировки, то в других малых странах вряд ли можно обнаружить подобные монопо-

---

<sup>13</sup> F. Rogiers, Die belgischen Holdinggesellschaften und Ihre Stellung auf dem Kapitalmarkt, S. 171.

листические объединения. В Швеции, например, холдинг-компании также играют чрезвычайно важную роль в формировании основных звеньев финансовой группы. Однако положение их менее самостоятельно. Роль головной организации группировки выполняет ведущий банк.

«Многие компании, представленные на фондовой бирже, имеют довольно большое число акционеров, однако контроль в значительной степени концентрируется в руках определенных групп. Среди них прежде всего „Стокгольмс эншильда банк” со своими холдинг-компаниями — „Инвестор” и „Провиденция”. Другие основные банки имеют подобные же холдинги, — писал в марте 1963 г. по этому поводу английский журнал «Экономист». — И хотя контуры больших групп компаний не совсем отчетливы, тем не менее имеется множество экономических признаков существующих контактов между главными фирмами».

Аналогичную роль выполняют холдинг-компании и в системе швейцарского финансового капитала. «Они являются посредниками в предоставлении капиталов, — писала 19 ноября 1964 г. газета «Нейе цюрхер цейтунг». — Их основная задача состоит в том, чтобы осуществлять связь между теми, кто дает деньги, и теми, кто их получает». Причем подавляющая часть их операций перенесена за пределы страны. Они осуществляют долгосрочное кредитование при различного рода энергетических и промышленных строительствах, ведущихся за рубежом. Общее число холдинг-компаний в Швейцарии велико. В начале 1964 года их было 5240 с общим номинальным капиталом в 5,2 млрд. франков<sup>14</sup>. Однако решающее значение имеют лишь около 10—15. Некоторые из них созданы «гроссбанками» страны («Интерхандель», «Электроватт», «Швейцерише электрицитетс унд феркерсгезельшафт»), другие — ведущими промышленными монополиями («Мотор-Колумбус А. Г. »), третьи — частными банкирскими домами («Итало-Суиз»). «Финансирующие общества и холдинги, порожденные гроссбанками и тесно связанными с ними частными банкира-

---

<sup>14</sup> Холдинг-компании пользуются в Швейцарии большими привилегиями. Само законодательство как бы создает дополнительные предпосылки для их деятельности (более низкий уровень налогообложения и пр.).

ми, являются наиболее яркими представителями финансового капитала, — пишет Ф. Жиованоли. — ...Однако ядро финансового капитала страны составляют «гросс-банки»<sup>15</sup>.

В организационной структуре голландского финансового капитала холдингам отведена чрезвычайно важная роль. Они выступают, как правило, гарантами сохранения господства определенной группы магнатов в промышленных объединениях. При этом такого рода холдинги очень часто носят полусемейный характер. Их деятельность держится в строжайшем секрете, и лишь иногда случайные отрывочные данные появляются в печати. Голландские холдинги, как правило, выполняют только держательские функции (например, головной холдинг компании «Юнилевер» — общество «Эльма» и др.).

## 2. СОЮЗЫ НА ОСНОВЕ ВЗАИМОПЕРЕПЛЕТАЮЩИХСЯ ИНТЕРЕСОВ

Структура финансового капитала других малых высокоразвитых стран не имеет столь четко выраженные организационные формы, как в Бельгии. Основные финансовые группировки складывались здесь в результате блокирования ряда ведущих промышленных монополий вокруг одного или двух крупнейших банков. Такая группа не представляет собой единую монополистическую организацию с центральным руководящим органом. Общность интересов в ней достигается путем взаимного владения акциями, через переплетающийся директорат, семейные и деловые связи. При этом наиболее крупные промышленные объединения не ограничивают свои контакты лишь с банками, входящими в данную группировку. Они, как правило, поддерживают такие отношения со всеми ведущими кредитно-финансовыми учреждениями этих стран. Столь же обширными связями характеризуется и деятельность крупнейших банков.

Такое положение, однако, не исключает полностью возможность существования в этих странах замкнутых финансовых группировок во главе с холдингом, объединяющим в единую организацию промышленные и бан-

---

<sup>15</sup> F. Giovanoli, Im Schatten des Finanzkapitals, SS. 5, 7.

ковские общества. В Швеции, например, в довоенные годы такой финансовой группой было монополистическое объединение «спичечного короля» И. Крейгера. Аналогичная организационная структура характерна и для финансовой группы швейцарского «пушечного короля» Э. Бюрле, которая включает ряд промышленных компаний, собственный банк, страховое и торговое общества. И все же такой тип финансовых группировок в этих странах является исключением.

Определенная аморфность в организационной структуре финансовых группировок этих малых стран объясняется прежде всего наличием крупных промышленных объединений, которые ориентируются главным образом на союз с международным монополистическим капиталом<sup>16</sup>. Внутри страны они стремятся опереться на возможно большее число банков, чтобы обеспечить себе прочные позиции на внешних рынках. Это обстоятельство имеет решающее значение для большинства ведущих промышленных монополий, поскольку подавляющая часть их производственной деятельности перенесена за пределы страны. Оно оказалось решающим при формировании и основных финансовых группировок Голландии. Деятельность промышленных монополий этой страны достигает таких грандиозных масштабов, что ни одно банковское объединение не в состоянии сравниться с ними. Ядро финансовых группировок в Голландии образуют поэтому промышленные монополии международного значения.

Рассмотрение конкретных объединений финансового капитала в каждой малой стране позволяет выявить дополнительные особенности их структуры. В Швеции, например, можно выделить 3 крупнейшие финансовые группировки: группа «Скандинависка банкен», группа «Стокгольмс эншильда банк» и группа «Свенска хандельсбанкен». Вокруг этих групп блокируется 38 промышленных компаний из 50 крупнейших, на которые приходится около половины общей стоимости валовой продукции страны.

По объему капиталов подконтрольных акционерных обществ на первом месте находится группировка «Скан-

---

<sup>16</sup> В Бельгии, как об этом говорилось выше, почти отсутствуют крупные промышленные объединения международного масштаба.

динависка банкен» (около 16,3 млрд. крон). В 1961 году директора и члены правления этого банка были представлены в руководящих органах 199 обществ. На втором месте стоит группировка «Свенска хандельсбанкен» (около 10,4 млрд. крон). Число компаний, входящих в сферу влияния этой группы, достигает 140. Группа «Стокгольмс эншильда банк» несколько уступает предыдущим группам по объему капиталов подконтрольных акционерных обществ (около 10 млрд. крон), но находится на втором месте по числу контролируемых ею компаний.

Эти суммарные данные позволяют в известной степени определить значение и масштабы деятельности каждой из ведущих финансовых групп Швеции. Однако они не раскрывают полностью специфики их господства в экономике страны.

Наиболее мощной и монолитной организацией является, безусловно, группа «Стокгольмс эншильда банк». Она сосредоточила свои интересы главным образом на ведущих промышленных монополиях, что обеспечивает ей руководящие позиции в экономике страны. Ядро этой группировки составляет тесный монополистический союз нескольких семейств финансовых магнатов, среди которых выделяются Валленберги.

Превращение этого семейства в могущественных монополистов было тесно связано с крахом шведского финансиста И. Крейгера. Используя свое влияние в «Стокгольмс эншильда банк», ему удалось в 1932 году захватить значительную часть шведских предприятий, находившихся под контролем этого магната. Семейство Валленбергов, которое до этого господствовало главным образом в банковской сфере, становится крупнейшим собственником ряда ведущих промышленных объединений страны.

Свое влияние на деятельность различных акционерных обществ оно осуществляет через 10 крупнейших холдинг-компаний («Инвестор», «Провиденция», «Дуба» и др.), которые входят в систему «Стокгольмс эншильда банк». Они держат контрольные пакеты акций 97 акционерных обществ страны. Общее число занятых на предприятиях этих компаний превышает 200 тыс. человек. Особенно крупные интересы семейства Валленбергов представлены в горнорудной и металлургической про-



мышленности («Стура Коппарбергс»), машиностроительной («СКФ», «Сепаратор») и электротехнической («Эрикссон», «АСЕА»). Активы только этих 5 компаний составляли в 1962 году около 1,6 млрд. долл. Значительные капиталы семейства через холдинги вложены также в станкостроительную, целлюлозно-бумажную, спичечную (крупнейшая в капиталистическом мире спичечная компания «Свенска тэндстикс») и другие отрасли промышленности страны.

Семейство Юнсонов является основным партнером Валленбергов по монополистическому союзу «Стокгольмс эншильда банк». Оно контролирует около 40 обществ, на которых занято свыше 25 тыс. человек. Предприятия семейства Юнсонов находятся «на полном самообеспечении». Собственные рудники поставляют руду, компания «Авеста йерверк» выплавляет сталь, фирма «Мутола веркстедер» производит листовое железо для судостроения (самый крупный в Западной Европе производитель бесшовной стали), компания «Линдхольмс вара» строит суда, общество «Нюнес петролеум» производит дизельное топливо для судов, а объединение «Нурдшернан» занимается морскими перевозками (около 40 теплоходов). Общие обороты компаний, находящихся под контролем этого семейства, составляли в 1962 году 300—350 млн. долл.

Видные места в системе «Стокгольмс эншильда банк» принадлежат семейству Боньер, контролирующему около 48—50 компаний в целлюлозно-бумажной промышленности, семейству Труне-Хольст (автомобильная компания «Сканиа-Вабис»), Седербергам и др.

Финансовая группировка «Скандинависка банкен» играет не менее важную роль в экономике страны. Она возникла на базе центрального банка группы Крейгера «Скандинависка кредитактибулагет банкен» и включила ряд крупных монополистических объединений, входящих в эту группировку. Многие семейства, блокирующиеся вокруг «Скандинависка банкен», тесно связаны с Валленбергами и имеют своих представителей в ряде компаний, которые входят в сферу влияния «Стокгольмс эншильда банк» («АСЕА», «Сепаратор», «Инвестор» и др.).

Наиболее обширными связями во второй финансовой группировке страны характеризуется семейство «цемент-

ного короля» Ветье, которая контролирует по существу все 3 крупнейшие компании в этой отрасли шведской промышленности: «Сконска цемент» (имеет 28 дочерних обществ), «Ифёверкен» (21 общество) и «Сконска цементютериет» (15 обществ). Столь же значительны интересы в шведской экономике и семейства Брустрем. Через холдинг-компанию «Онгфартюг тирфинг» она контролирует 12 крупных обществ в судостроении и в судоходстве. В сферу влияния этого семейства входит и крупнейшая судоверфь страны «Гётаверкен».

В последние годы все более видную роль в экономике Швеции начинает играть семейство Хаммаршельдов. Под их влиянием находится крупнейшее горнорудное общество «Гренгесберг», военно-промышленный концерн «Бофорс», крупная целлюлозно-деревообрабатывающая компания «Биллеруд» и др. Расширяет свои интересы и семейство Шварц, капиталы которого помещены в черной и цветной металлургии («Уддехолмс», «Булиденс грув»).

Финансовая группировка «Свенска хандельсбанкен» значительно уступает по мощности 2 основным своим соперникам. Ее ядро состоит из представителей финансовых магнатов, имеющих крупные капиталовложения в металлургической и целлюлозно-бумажной промышленности («Свенска металлверкен» и «Свенска целлюлоза» — семейство Якобссон), в электротехнической и металлургической («АГА» и «Фагерста» — семейство Оселиус).

Рассмотрение структуры шведского финансового капитала показывает, таким образом, что в этой стране особенно отчетливо стала проявляться тенденция перехода от семейных группировок к более широким коалициям банковских и промышленных магнатов. Группируясь вокруг 3 ведущих банков, они создали мощную экономическую и политическую силу. «Швеция, — как отмечалось на XX съезде Коммунистической партии Швеции, — является страной монополистического капитала, где экономически господствующий крупный капитал вследствие своей сильной концентрации, монополизации, сращивания банковского и промышленного капитала обеспечил себе власть над всем обществом»<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> «Правда», 15 января 1963 г.

Организационная структура швейцарского финансового капитала отличается, пожалуй, наибольшей амфорностью по сравнению с финансовым капиталом других малых стран. Все крупнейшие промышленные монополии, как правило, тесно связаны со всеми банками «большой тройки», которые, в свою очередь, широко применяют создание единого консорциума при осуществлении различных кредитно-финансовых операций. Однако и в этой стране можно выделить, по крайней мере, три основные группировки.

Наиболее значительной из них является цюрихская, она включает два ведущих банка страны — «Швейцерише банкгезельшафт» и «Швейцерише кредитанштальт», а также ряд крупнейших промышленных монополий (пищевую компанию «Нестле», алюминиевую фирму «Алюсвисс», машиностроительные тресты «Броун, Бовери», «Зульцер», «Эшер Вис», «Машиненфабрик Эрликон» и др.).

...От вокзальной площади города к озеру тянется широкая шумная улица, по обеим сторонам которой расположены банковские здания. Это Банхофштрассе — основная магистраль Цюриха, финансовый центр Швейцарии. Его значение в экономической жизни страны можно приравнять к роли Уолл-стрита в США или Сити в Англии. «Цюрих — это метрополия швейцарского империализма», — писала 2 января 1959 г. газета «Форвертс». Здесь концентрируется около  $\frac{1}{4}$  банковских вкладов страны, почти половина всех активов «гроссбанков». «В настоящее время Цюрих является не только ведущим финансовым центром Швейцарии, — отмечала 6 апреля 1960 г. газета «Нейе цюрхер цейтунг», — но и наиболее значительным банковским пунктом всей континентальной Европы». Почти половина всего заграничного бизнеса страны осуществляется через цюрихские банки, на них же приходится около 60% всех операций с иностранной валютой.

Вторая по значению финансовая группа страны — базельская группировка — опирается главным образом на ведущие химические монополии («СИБА», «Сандоц», «Гейги», «Хоффманн-Ла Рош»). Входящий сюда «Швейцеришер банкферейн» и другие кредитные объединения концентрируют около 12—15% всех банковских вкладов. Но особо важное значение для этой группы имеют ее

связи с семейными банкирскими домами («Саразин унд К<sup>о</sup>», «Ла Рош э Си», «Эхингер унд К<sup>о</sup>» и др.), которые играют чрезвычайно важную роль в экономике современной Швейцарии.

Центр тяжести женевской финансовой группировки перемещен на заграничные операции. Через крупнейшие частные банки этой группы инвестируются за границу капиталы многих стран капиталистического мира.

Своеобразие организационной структуры голландского финансового капитала состоит (как уже отмечалось) в том, что его ядром являются крупнейшие промышленные монополии страны. Они включили в сферу своего влияния не только подавляющее число производителей, но и крупнейшие банки. Контроль над банками в значительной степени обеспечивает монополиям контроль над немонаполистическими предприятиями.

Однако слияние промышленного и банковского капитала в Голландии не приняло столь отчетливые организационные формы, как в соседней Бельгии. Их взаимные связи в основном остаются скрытыми от постороннего взора. У голландских финансовых группировок отсутствуют головные холдинги и общность интересов выявляется лишь при анализе состава правлений или директоров. Это создает известную условность при определении сфер влияния и затрудняет возможности установления размеров активов, контролируемых различными финансовыми группами.

Так, например, в начале 60-х годов можно было выделить 2 основные группировки финансового капитала в стране: группу «Юнилевер» — «Филипс», связанную с «Роттердамсе банк», и группу «Ройял датч-Шелл» — «АКЮ», которая теснейшим образом связана с «Амстердамсе банк» и «Нидерландсе-хандел-маатсхапей». Однако два крупнейших слияния, происшедших в середине 1964 года, обнажили в кредитно-финансовой сфере страны существование и других связей, которые установились между ведущими промышленными и банковскими монополиями страны.

Весьма примечательным в этом отношении является сообщение, которое появилось в лондонском журнале «Экономист» сразу же после слияния «Нидерландсе хандел маатсхапей» с «Твентше банк». Журнал отмечал, что, согласно мнению, которое является господствующим

в деловых кругах, в ближайшее время вполне логично должно произойти новое крупнейшее слияние между одним из «домашних гигантов», каким является «Амстердамсе банк» или «Роттердамсе банк», с одной стороны, и одним из «заморских банков», типа «Недерландс оверсиз бэнк» или «Холландсе банк-юни», — с другой<sup>18</sup>. Предполагаемое слияние банковских монополий, как известно, произошло. Однако объединились совсем другие банки; не один из «домашних» с «заморским», а сами гиганты. Даже такой хорошо осведомленный орган английских деловых кругов, каким является журнал «Экономист», не мог предположить, что между «Амстердамсе банк» и «Роттердамсе банк» существуют столь тесные отношения.

Новые связи, выявившиеся в результате крупнейшей перегруппировки сил в кредитно-финансовой сфере, позволяют несколько уточнить состав 2 основных монополистических группировок в стране. Одна из них базируется на альянсе 2 крупнейших промышленных монополий («Филипс» и «Юнилевер») с «Амстердам-Роттердам банк»<sup>19</sup>. В ее состав входят также крупнейшая сталелитейная компания страны «Конинклайке недерландсе хооговенс эн стаалфабрикен», ведущее страховое общество «Национале-Недерланден», крупнейший инвестиционный трест «Робеко» и др. Между всеми обществами, входящими в эту группировку, поддерживаются тесные деловые связи, что находит свое выражение в системе переплетающегося директората. Так, в начале 1965 года в составе директората ведущего банка группы находились председатель «Юнилевер» Ф. Темпл и бывший председатель П. Рейкенс. В свою очередь, один из руководителей банка — Ван дер Манделе является членом наблюдательного совета этой компании. Бывший президент фирмы «Филипс», ныне председатель наблюдательного совета Ф. Оттен входит в число директоров банка.

---

<sup>18</sup> См. «Economist», 1964, July 8, p. 242.

<sup>19</sup> О наличии тесных связей между «Амстердам-Роттердам банк» и «Филипс» свидетельствует и следующий факт. В декабре 1963 года 4 крупнейших западноевропейских банка создали единый экономический исследовательский центр по изучению проблем развития электротехнической промышленности. В этой «четверке» банков, наиболее тесно связанных с крупнейшими электротехническими монополиями Западной Европы, находится и «Амстердам-Роттердам банк».

К. Карстен, один из наиболее быстро выдвигающихся заправил этой банковской монополии, находится в числе директоров «Робеко» и «Национале»<sup>2</sup> Нидерланден».

Важнейшей отличительной чертой голландского монополистического капитала является его переплетение с международным монополистическим капиталом. Это особенно отчетливо видно на примере другой финансовой группировки, блокирующей вокруг крупнейшей промышленной монополии «Конинклайке нидерландсе петролеум маатсхапей» («Ройял датч»), которая является лишь частью англо-голландской компании «Ройял датч-Шелл». Постоянным партнером ее выступает крупнейшее банковское объединение страны «Алхемеен банк Нидерланд». В числе директоров этого банка находятся немало представителей нефтяной монополии, среди них председатель «Конинклайке нидерландсе петролеум маатсхапей» Ф. Гуэпин, директор Д. Стиккер и др. В свою очередь, доверенные люди банковской монополии заседают в правлении этой промышленной компании.

Состав и структура двух ведущих финансовых группировок в системе голландского монополистического капитала отражают особенности его развития в послевоенные годы. Известно, что вторая группировка, в значительной степени связанная с колониальным бизнесом, медленно, но постоянно теряет свои позиции, уступая ведущее положение своему сопернику, могущество которого держится на компаниях, действующих в новых быстроразвивающихся отраслях — электронике и электротехнике («Филипс»), бытовой химии («Юнилевер») и др.

И хотя эта финансовая группировка все еще несколько уступает своему сопернику по размерам активов контролируемых ею компаний, она играет все более важную роль в экономической и политической жизни страны. Ее ядро составляет могущественная промышленная группа «Филипс».

Естественно, что между промышленными и банковскими объединениями обеих групп существуют тесные деловые и личные связи, которые обеспечивают известную координацию их совместных мероприятий как внутри страны, так и за ее пределами. Однако наличие преобладающих контактов позволяет выделить эти две самостоятельные группировки голландского финансового

капитала, которые не прекращают междуособной борьбы за господство в экономике страны.

Особое положение занимает промышленная монополия «АКЮ». Ее связи с обеими финансовыми группировками настолько тесны, что не представляется возможным более менее точно определить ее ориентацию. Президент этой компании Ван ден Бринк был членом директората «Амстердамсе банк» и входил в правление многих обществ, связанных с этим банком (например, «Робеко»). С другой стороны, профессор Дж. Цилетра являлся ответственным руководителем в правлении как «АКЮ», так и банка «Недерландсе хандел-маатсхапей». Учитывая производственный профиль и ориентацию компании на рынки высокоразвитых капиталистических стран, было бы вполне естественным предположить наличие доминирующих связей с новым «Амстердам—Роттердам банк». Об этом же свидетельствует и присутствие самого президента компании в директорате этого банка. Однако начавшаяся диверсификация в деятель-

Таблица 9

**Размеры активов, контролировавшихся ведущими финансовыми группировками малых стран в 1964—1965 годах**

Финансовая группа	Страна	Размеры контролируемых активов (в млрд. долл.)
«Ройял датч» — «Алхемеен банк Недерланд»	Голландия	4,7
Цюрихская	Швейцария	4,1
«Филипс» — «Юнилевер НВ» — «Амстердам-Роттердам банк»	Голландия	3,7
«Сосьете женераль»	Бельгия	3,4
«Скандинависка банкен»	Швеция	3,2
Базельская	Швейцария	2,2
«Стокгольмс эншильда банк»	Швеция	2,1
«Брюфина» — «Кофининдюз»	Бельгия	1,8

Источники: Подсчитано автором по данным: "Fortune", 1964, Aug., pp. 151—158; "Fortune", 1966, Aug., pp. 148—151; "World Banking" ("A Financial Times Survey", Dec. 4, 1964)", pp. 120—123, 126—128, 150—151, 182—185; "Monthly Bulletin of Statistics", 1966, Sept., pp. 164—167 и др.

ности «Алхемейн банк Недерланд» также открывает большие возможности для «АКЮ». Во всяком случае, пример этой компании достаточно убедительно свидетельствует о том, что границы между голландскими финансовыми группами трудно различимы. Ядро каждой такой группировки просматривается довольно отчетливо, однако по мере удаления на периферию становится все более сложнее определить общие контуры и размеры контролируемых активов. Именно с учетом этого обстоятельства и составлена таблица 9, отражающая основные ориентировочные показатели ведущих финансовых группировок малых стран.

Различная организационная структура финансовых групп затрудняет, естественно, прямые сопоставления и, тем более, не дает возможности делать какие-либо окончательные выводы. Несомненно, например, что находящаяся в таблице на четвертом месте бельгийская финансовая группа «Сосьете женераль» превосходит все другие группировки малых стран, занимающие первые места, по своей монолитности, организационному единству и, вполне вероятно, по степени влияния на подконтрольные общества. Аналогичные принципы характерны и для деятельности двух других группировок («Стокгольмс эншилда банк» и «Брюфина» — «Кофининдюс»), занимающих места в конце таблицы 9.

И все же главный показатель силы и влияния в капиталистической экономике — размер контролируемого капитала. Поэтому в целом таблица дает известное представление об общих масштабах монополистического могущества отдельных финансовых групп малых стран. Кроме того, представляется возможным сопоставить масштабы их деятельности с ведущими западноевропейскими объединениями финансистов. И нужно отметить, что они совсем не выглядят карликовыми в таких сравнениях. Согласно ориентировочным подсчетам, в указанный период размеры активов, контролируемых крупнейшей британской финансовой группой («Ллойдс» — «Нэшнл провиншл» — «Р. Флеминг»), составляли 12,9 млрд. долл., французской («Банк де Пари э де Пэи-Ба») — 10,2 млрд. долл., западногерманской («Дейче банк») — 10,2 млрд. долл. Если же сопоставления делать с такими известными международными финансовыми группировками, как английская группа Ротшиль-



дов — Сэмюэлей — Оппенгеймеров (4,2 млрд. долл.), французская группа Шнейдеров (3 млрд. долл.) или группа «Банк де л'Эндошин» (2,7 млрд. долл.), западно-германская группа «Коммерцбанк» (3,5 млрд. долл.), то финансовые группы малых стран не уступят им по мощи и влиянию.

Всесилие финансовых групп в малых странах столь значительно, что даже буржуазная пресса не пытается отрицать пагубную роль, которую они играют в экономическом развитии малых стран. Английский еженедельник «Стэйтист» писал в феврале 1962 года, что «в последние 15 лет Бельгия несколько раз была на грани экономической катастрофы... И среди причин, наиболее часто подвергаемых критике, указывалось на подавляющее господство в бельгийской экономической жизни огромных финансовых трестов». «То, что хорошо для „Сосьете женераль“, всегда ли хорошо для Бельгии?», — спрашивает буржуазный журнал «Таймс ревью оф индастри» и сам же отвечает: этот вопрос мало волнует людей, для которых «основным путеводителем в коммерции является собственный баланс»<sup>20</sup>.

### **3. ФИНАНСОВАЯ ОЛИГАРХИЯ И МЕТОДЫ УСТАНОВЛЕНИЯ ЕЕ ГОСПОДСТВА**

Господство крупнейших монополий и финансовых групп в экономике малых стран буржуазные и реформистские идеологи пытаются скрыть или затушевать с помощью тезиса «об изменении природы современного капитализма». Основное содержание этой «новой» теории сводится обычно к утверждению, что в результате распыления акционерного капитала («демократизации капитала») контроль над крупными капиталистическими предприятиями все больше переходит из рук собственников в руки наемных директоров и служащих. Такова, например, концепция швейцарского экономиста и бизнесмена Т. Вальдесбюля, генерального директора «Нестле — Алиментана А. Г.». Он утверждает следующее: «Представление о владельце фабрики, который по конкурентным ценам подыскивает себе на рынке труд и ка-

---

<sup>20</sup> "Times Review of Industry and Technology", 1963, July, p. 89.

питал, уже принадлежит прошлому. По новому толкованию этого процесса заключается союз между партнером, который вносит деньги, и партнером, который обеспечивает труд. При этом для поддержания дальнейшего партнерства оба участника союза осуществляют вложения в производственный процесс, распределяя между собой остающуюся часть прибыли соответствующим образом»<sup>21</sup>. «Многие акционерные компании находятся теперь под контролем менеджеров, — отмечает Б. Улин, — хотя сами они являются владельцами лишь незначительного количества акций»<sup>22</sup>.

Следует отметить, что подобного рода рассуждения современных апологетов империализма не отличаются особой новизной. Еще К. Маркс писал о том, что акционерная форма обществ с ее противоречиями «воспроизводит новую финансовую аристократию, новую разновидность паразитов в образе прожорливых, учредителей и чисто номинальных директоров...»<sup>23</sup>. Безусловно, современные управляющие и директора играют важную роль при решении многих вопросов, связанных с руководством предприятий, но все же право окончательного решения остается за собственниками капитала. Более того, анализ показывает, что структура финансовой олигархии малых стран отличается большей консервативностью, чем в ряде ведущих империалистических государств. Как правило, основные собственники капитала продолжают здесь концентрировать в своих руках все руководящие посты в контролируемых ими компаниях.

Немалое усердие проявляют буржуазные социологи в своих попытках изобразить современную финансовую олигархию как представителя класса, который много и плодотворно работает на благо общества. Они стремятся проводить аналогии между людьми различных профессий и сетуют по поводу того, что производитель обуви, например, высоко оценивается общественным мнением, тогда как банкир, как правило, относится к разряду лиц, занимающихся не совсем понятными, а может быть, и «темными» делами. Швейцарский экономист В. Рёнке, выступая в конце 1965 года на юбилее одного швейцарского банкирского дома, сказал: «Они ассоциируются

<sup>21</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 19. Nov. 1964.

<sup>22</sup> "The World's Economic Future", p. 69.

<sup>23</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. I, стр. 482.

с понятием „темная сила“, с могущественной олигархией, связанной многочисленными невидимыми нитями, они персонифицируются даже как „финансовый капитал“ и, наконец, получают кличку „гномы Цюриха“, которую придумал один неизвестный американский журналист...»<sup>24</sup>. В. Рёпке выступает против такой терминологии, считая, что подобные явления, возможно, могут иметь место в Соединенных Штатах. Европейский континент, по его мнению, в значительной степени избавлен от этих уродливых проявлений экономического могущества.

Вполне допустимо, что финансовая олигархия малых стран в соответствии с обычаями и традициями своей многовековой истории использует иные методы для достижения и утверждения своего господства, чем их заокеанские коллеги. На это обстоятельство, между прочим, всегда обращали внимание многие американские исследователи и журналисты. Один из них — корреспондент газеты «Нью-Йорк таймс» Дж. Вехсберг — даже написал брошюру, в которой основное внимание уделено анализу поведения швейцарских финансистов. Он писал, что видные банкиры и промышленники одеваются скромно и консервативно, почти никогда не останавливаются в дорогих отелях в пределах своей страны, и конечно, не разъезжают в претенциозных «каделлаках». «Если вы увидите швейцарца, едущего в поэтичном „ситроэне“, то можете быть уверенным в том, что его доходы позволяют ему иметь „каделлак”»<sup>25</sup>.

О стремлении шведских финансистов быть в тени и оставаться незамеченными рассказано немало остроумных анекдотов и легенд, которые кочуют по страницам западной прессы. Плотная пелена всепоглощающего тумана окружает семейство Валленбергов. «Быть, но оставаться невидимой» — таково кредо основателя «финансовой империи» Маркуса Валленберга, которое упорно прививается всем служащим банка. Им разрешают ходить лишь в черных сюртуках и белых манишках, дабы никоим образом не выделяться. Отчеты о доходах этого семейства не публикуются. Точный перечень принадлежащих им предприятий тщательно скрывается.

Неменьшую скрытность проявляют и их голландские

---

<sup>24</sup> „Neue Zürcher Zeitung”, 10. Oct. 1965.

<sup>25</sup> „New-York Times”, Sept., 16, 1962, Supplement, p. 7.

коллеги. «Однажды, — писал английский журнал «Экономист» в марте 1965 года, — когда наш специальный корреспондент изъявил желание взять интервью у одного из голландских хозяев „Юнилевера“, он был встречен с таким удивлением, как будто речь шла о приглашении на чашку чая самой английской королевы. Наибольшим желанием хозяев „Юнилевера“ является стремление остаться незамеченными».

Новейшие модные теории относительно «демократизации капитала» пытаются доказать, что «коллективно-капиталистический» характер акционерных компаний настолько расплывает собственность, что она фактически никому не принадлежит. Именно так пытаются представить этот процесс в Швеции, где распыление акционерного капитала приняло среди малых стран довольно значительные размеры. Буржуазные социологи видят в этом проявление настоящей демократизации капитала. «По их мнению, — пишет шведский прогрессивный исследователь К. Телль, — все больше и больше маленьких людей становятся совладельцами капиталистических акционерных обществ»<sup>26</sup>. Подобные рассуждения подкрепляются, как правило, статистическими данными, в которых отражается абсолютный рост числа акционеров. Так, в Швеции в середине 60-х годов насчитывалось уже свыше 200 тыс. владельцев акций при общем числе жителей страны в 7 млн. человек.

Эти данные, на первый взгляд, могут показаться вполне весомыми для доказательства правдоподобности рассуждений буржуазных экономистов. Однако «обилие акционеров» является лишь фасадом, за которым скрываются основные держатели акций. Дальнейший анализ этих данных показывает, что  $\frac{2}{3}$  всего акционерного капитала Швеции принадлежат сравнительно небольшой группе, насчитывающей лишь 11 тыс. человек. Почти 80% всех акций принадлежат лицам, состояние которых превышает 100 тыс. крон. Внутри группы можно выделить наиболее крупных акционеров — это 835 финансистов, которые держат в своих руках 23,3% общего акционерного капитала<sup>27</sup>. Однако сердцевина финансовых

<sup>26</sup> «Новые формы эксплуатации», М., 1960, стр. 86.

<sup>27</sup> В 1965 году в стране насчитывалось 2581 человек, состояние каждого из которых превышало 1 млн. крон («Industriekurier», 7. Арг. 1965).

магнатов еще плотнее: она состоит всего из 15 семейств, наибольшим влиянием среди которых выделяются Валленберги, Ветье, Юнсоны, Боньеры и Брустремы, представляющие собой «железную пяту» современной финансовой олигархии Швеции.

Свое господство и контроль в монополиях финансовые магнаты осуществляют через банки и входящие в их систему холдинг-компании, в которых все руководящие посты находятся, как правило, в руках представителей определенной семьи. Эта система особенно наглядно вырисовывается при анализе состава хозяев финансовой группировки «Стокгольмс эншилда банк», которая включает семейства Валленбергов, Юнсонов, Боньеров, Труне-Хольст, Седербегов.

«Семейство Валленбергов является, безусловно, наиболее влиятельной силой в шведской экономике», — отмечала 5 ноября 1963 г. английская газета «Файнэншл таймс». Портфель акций различных компаний, находящийся в руках двух подконтрольных им холдингов — «Инвестор» и «Провиденция», можно читать как современный промышленный справочник «Кто есть кто». Старый Маркус Валленберг, основатель «финансовой империи», оставил свое богатство 17 наследникам, но 2 из них затмили всех остальных — это Якоб и Маркус-младший. Первый является председателем правлений в 13, второй — в 11 компаниях; кроме того, каждый из них состоит членом правления еще в 50 обществах. В последние годы все более активную роль начинает играть и Марк Валленберг, сын Маркуса-младшего. Он является членом правлений 10 крупных компаний.

Иногда Валленберги считают нужным лично войти в правления важных предприятий и компаний, иногда довольствуются назначением на директорский пост одного из своих людей. Во всех этих компаниях с течением времени сменяются проблемы, радости и огорчения, директора и технический персонал, но верхушка остается неизменной, а вместе с ней — планы и интересы.

Весьма показательна в этом отношении история роста одного из видных бизнесменов послевоенной Швеции — Курта Николина. «Он обладает отличным здравым смыслом и сметкой для руководства», — сказал о нем Маркус Валленберг-младший. В 1955 году К. Николин становится президентом компании «Сталь — Лаваль», позднее

возглавляет «АСЕА», которая под его руководством превращается в одну из крупнейших электротехнических компаний капиталистического мира. В 1960 году Валленберги использовали этого бизнесмена для восстановления финансового положения другой подконтрольной им компании — «Скандинавиен эйрлайнс систем» («САС»). К. Николин становится президентом этого общества, проводит реорганизацию и после укрепления финансового состояния фирмы вновь возвращается в «АСЕА».

В систему «Стокгольмс эншильда банк» входит и семейство Юнсонов. Во главе этой огромной «финансовой империи» также находится холдинг — «А. Юнсон ок Компани», который, по определению английской газеты «Файнэншл таймс», «никогда не разглашает какой-либо информации о своей финансовой структуре»<sup>28</sup>. Известно, однако, что в течение 90 лет он возглавляется исключительно членами семейства Юнсонов — Акселем-старшим, Акселем-вторым, а с 1958 года — Акселем-третьим. Головной компанией группы Боньеров является холдинг «Альберт Боньерс Фёрлаг АБ».

Для семейств, блокирующих вокруг «Скандинависка банкен», характерна несколько иная система контроля. Головной компанией выступает здесь, как правило, оперативно-держательское общество. Таковой, например, является компания «Ифёверкен» в группировке «цементного короля» Э. Ветье. Являясь одним из крупнейших производителей цемента, она одновременно держит в своих руках крупные пакеты акций, обеспечивающие ей контроль над двумя другими головными компаниями в этой отрасли («Сконска цемент» и «Сконска цементу-териет»), которые, в свою очередь, контролируют множество дочерних предприятий. Поэтому не случайно Эрнст Ветье-младший является председателем или членом правлений в 36 обществах (в том числе и в «Скандинависка банкен»).

Аналогичную роль в семействе Брустрем выполняет компания «Онгфартюг тирфинг». Через это общество нынешние владельцы этого монополистического объединения — Анна Ида Брустрем и ее сын Дан Аксель-младший обеспечивают себе ежегодный чистый доход в сумме более 1 млн. крон. Основатель этой группы Дан Бруст-

---

<sup>28</sup> "Financial Times", Nov. 5, 1963.

рем стал в один ряд с такими финансовыми тузами, как Маркус Валленберг-старший, Эрнст Ветье-старший и Аксель Юнсон-старший. Брустрем поддерживал дружеские отношения со всеми ними.

Характеризуя социально-экономическую структуру современной Швеции, К. Херманссон пишет: «Узкая группа финансовых магнатов, небольшое число семей, сосредоточив в своих руках контрольные пакеты акций и заняв руководящие места в правлениях компаний, осуществляют контроль над важнейшими фирмами Швеции и по существу над всей экономикой»<sup>29</sup>.

Рост числа акционеров не уменьшает, а, наоборот, увеличивает возможности финансовой олигархии по расширению своего господства в контролируемых ею монополистических объединениях.

Известно, что на фондовых биржах, как правило,отируются обыкновенные акции. Они дают право на получение дивиденда и участие в работе общего акционерного собрания, которое проводится ежегодно. Однако важнейшие деловые вопросы на таких общих собраниях акционеров не решаются. Фактически принимаются лишь рекомендации, которые заранее подготовлены директоратом. Распыление акций среди огромного числа мелких держателей исключает возможность их одновременного участия в работе общего собрания. Более того, в условиях некоторых компаний (например, в голландской компании «Юнилевер») мелким держателям акций вообще не разрешается присутствовать на таких собраниях. Им выдают на руки только сертификаты, дающие право лишь на получение дивиденда. Поэтому для принятия решений большинством голосов требуется относительно незначительный пакет акций. Система, обеспечивающая группе акционеров, владеющей лишь небольшой частью акций, возможность устанавливать свое полное господство, закрепляется с помощью выпуска так называемых привилегированных акций.

«Привилегированные акции были созданы с целью гарантирования общества от возможного перехода в чу-

---

<sup>29</sup> К. Херманссон, Концентрация производства в Швеции, М., 1961, стр. 181.

жие руки»<sup>30</sup>, — пишет голландский буржуазный экономист д-р Г. Улричи. Они появились в Голландии в период финансовых затруднений еще в середине прошлого столетия и выполняли роль облигационных займов. К началу XX века выпуск привилегированных акций почти прекратился. Однако в последующие годы им было суждено сыграть чрезвычайно важную роль в судьбах многих ведущих монополистических объединений.

В начале первой мировой войны в финансово-промышленных кругах Голландии стало проявляться большое беспокойство. Оно было вызвано тем, что на Амстердамской фондовой бирже началась массовая скупка акций голландских колониальных обществ. Основными покупателями выступали иностранцы, главным образом немцы. Масштабы этих операций были таковы, что «смена правлений многих компаний становилась неизбежной». Для предотвращения грозящего перехода компаний в иностранные руки в акционерном законодательстве страны была принята 7 июля 1918 г. так называемая «олигархическая оговорка». Она разрешала передачу всей полноты власти над генеральным акционерным собранием «отдельным персонам, правлению, наблюдательному совету или привилегированным акционерам»<sup>31</sup>. Дальнейшее разъяснение гласило, что правление (директорат) может избираться только по рекомендации членов наблюдательного совета и привилегированных акционеров.

Подобно тому как немецкое акционерное право допускает возможность выпуска акций с большим количеством голосов, чем у обыкновенных акций, так голландское законодательство санкционировало выпуск акций, которые располагают «особыми правами на управление», то есть привилегированных акций. Часть обществ на основании этого закона выпустило новые. Другая часть компаний просто превратила в привилегированные акции первые акции учредителей общества. Такие акции стали по существу именными, передача которых зависит от согласия членов наблюдательного совета или других привилегированных акционеров.

---

<sup>30</sup> J. Ulrici, Die Naamlooze Vennootschap. Eine wirtschaftspolitische Studie über die niederländische Aktien-gesellschaft, Innsbruck, 1928, S. 36.

<sup>31</sup> Ibid., S. 42.



«Олигархическая оговорка» обеспечила постоянство руководства и не только предохранила голландские компании от нежелательного иностранного влияния, но и позволила финансовым магнатам устранить всех своих существенных конкурентов. В 1956 году уставные положения многих компаний были несколько изменены. Формально директором общества мог стать любой человек, даже не имеющий акций компании. Но в действительности право выбора члена правления по-прежнему сохранилось за владельцами привилегированных акций.

Многочисленные утверждения западной печати о якобы происшедшей «революции менеджеров», которая практически свела на нет роль владельцев капиталов в решении основных вопросов, связанных с деятельностью компаний, весьма убедительно опровергаются системой назначения и сменой директоров в «Юнилевер». Хозяева этой монополии не допустили в совет директоров ни одного иностранца, хотя в «Юнилевер», как известно, представлены капиталы многих ведущих держав мира.

Аналогичная картина выявляется при анализе господства другого олигархического семейства в компании «Филипс», представляющей совместно с «Юнилевер» и «Амстердам-Роттердам банк» тесный союз нескольких финансово-олигархических семей, имеющих значительные интересы как в промышленности, так и в банковском деле. Уже более 70 лет могущество семейства Филипс базируется на владении крупнейшей электротехнической монополией капиталистического мира «Филипс глюлампенфабрикен». Ее основателями и первыми президентами были Жерар и Антон Филипс, затем бразды правления перешли к Францу Оттену (его жена из семьи Филипс), наконец, в 1961 году президентом стал Франц Филипс, сын и племянник основателей этой монополии. Правда, в настоящее время компания «Филипс» не является объединением чисто семейного характера. Число ее акционеров составляет несколько десятков тысяч человек, и среди них преобладают главным образом иностранные держатели акций (в середине 1965 г. 29% всех обыкновенных акций принадлежало американским инвесторам, 16 — швейцарским, 12 — французским, 4 — английским и 2% — западногерманским). В голландских руках сейчас находится лишь 36% всех обыкновенных акций.

Однако действительная власть в этой монополии по-прежнему принадлежит семье Филипс. Дело в том, что, согласно ст. 21 устава этого акционерного общества, членом правления компании может стать лишь голландец, владеющий хотя бы одной привилегированной акцией. Они не котируются на фондовой бирже, их переход из одних рук в другие обставлен рядом строгих формальностей. Рост акционерного капитала осуществляется за счет выпуска обыкновенных акций, капитал привилегированных акций остается неизменным уже много десятков лет (144 млн. гульденов). В настоящее время подавляющая часть привилегированных акций находится в руках семьи Филипс, а также лиц, находящихся с этим семейством в тесных личных и деловых связях. «Компания находится под твердым голландским контролем», — писал в декабре 1964 года хорошо осведомленный в этих вопросах американский журнал «Бизнес уик».

Не менее важную роль в экономической и политической жизни Голландии играют финансовые воротилы «Конинклайке недерландсе петролеум маатсхапей» (барон Калло, Холландер, Ван Эген и др.). «Эта нефтяная монополия представляет собой сложный и замкнутый мир, обитатели которого пережили в прошлом достаточно тревог и нападков. Это заставляет их сейчас хранить в тайне все, касающееся не только их дел, но даже и размеров их фирмы», — писала 14 февраля 1961 г. английская газета «Обсервер». Из отрывочных сообщений печати известно, что в настоящее время в голландской части этого огромного международного объединения представлены интересы многих монополистических групп капиталистического мира. В 1961 году доля американских инвесторов в общем количестве обыкновенных акций составляла 27%, французских — 21 и швейцарских — 14%. В руках голландцев находилось лишь 28%. Однако это не означает, что магнаты Амстердама утратили господствующие позиции в компании. В их руках по-прежнему находятся 1500 привилегированных акций, которые обеспечивают им власть в головной голландской компании.

Некоторые голландские компании на основе закона об «олигархической оговорке» не стали выпускать привилегированные акции, а наделили особыми полномо-

чиями свои наблюдательные советы. По этому пути пошли и их соседи — монополистические объединения Бельгии. Согласно бельгийскому законодательству, всякое акционерное общество возглавляет правление (директорат), за которым установлен контроль со стороны наблюдательного совета (комиссариата).

В Бельгии «финансовая элита» включает около 230 семейств, которые занимают 2665 постов в советах и правлениях компаний. Ее руководящее ядро значительно уже, оно блокируется вокруг Федерации бельгийской промышленности, которая насчитывает лишь 30 членов. Сюда и входят в первую очередь хозяева крупнейших финансовых группировок страны.

Владельцы «Сосьете женераль» всегда принадлежали к числу наиболее влиятельных финансовых магнатов страны. «Двенадцать директоров „Сосьете женераль“, именуемых в Бельгии „двенадцатью апостолами“, определяют направление, объем инвестиций и политику всех подконтрольных компаний, в наблюдательных советах которых они представлены, — писал в июле 1963 г. английский журнал «Таймс ревью оф индастри энд техноложди». — Они оказывают решающее влияние не только на деятельность группы, но и бельгийскую экономику в целом».

В предвоенные годы наиболее известными среди руководящей элиты «Сосьете женераль» были Эмиль Франки, Жан Жадо, Шарль Фабри, Александр Галопэн. В послевоенные годы к руководству пришли лица, тесно связанные с ними семейными и деловыми узами, — Поль Жилле, Пьер Бонвуазен (зять А. Галопэна), Эдгар Сенжье, Жюль Дюбуа-Пелерэн, Макс Нокэн и др. Эта влиятельная группа бельгийских финансистов, занявшая прочные позиции в руководстве «Сосьете женераль», представляет наиболее значительную группировку финансовых магнатов Бельгии. Достоин, например, упоминания тот факт, что один из руководителей группы — Эдгар Сенжье был единственным бельгийцем, фамилия которого находилась в списке «100 самых важных людей в мире», помещенном в 1955 году в американском журнале «Лук».

В 1962—1963 годах в руководящей элите «Сосьете женераль» произошла серьезная перегруппировка сил, которая привела к выдвижению новых финансовых воро-

тил. Место прежнего управляющего группы П. Жилле занял М. Нокэн, «цементный король» группировки. Смена руководства вызвала значительные перемещения и в директорате. С поста управляющего «Банк де ла сосьете женераль де Бельжик» вынужден был уйти П. Бонвуазен. «Это результат расхождений в интерпретации банковской политики между бароном Бонвуазеном и новым управляющим „Сосьете женераль” Максом Нокэном», — писала 24 января 1963 г. английская газета «Файнэншл таймс». Во главе банка встал Дюбуа Пелерэн.

Ожесточенная борьба, которая идет в директорате группы, отражает изменения, происходящие в составе хозяев «Сосьете женераль». Следует отметить, что господство определенных финансово-олигархических семейств в этой группировке более замаскировано, чем в большинстве других групп Бельгии. Формально почетные и действительные управляющие, вице-управляющие и директора владеют только таким числом акций, которое необходимо, согласно уставу, для того чтобы они могли выполнять свои руководящие функции. Непосредственно в их руках находится лишь около 0,2—0,3% всего акционерного капитала руководящего холдинга.

«Конечно, это не означает, что руководители „Сосьете женераль”... владеют только 50 или 100 акциями, указанными в протоколах общих собраний компаний, — писал в этой связи П. Жуа. — Если в опубликованных документах говорится только об этих вкладах, что соответствует требованиям устава, предъявляемым к руководителям компании, то это происходит, по всей вероятности, потому, что владельцы крупных пакетов акций в силу налоговых соображений редко стремятся к тому, чтобы знали подлинные размеры их личного богатства»<sup>32</sup>. Поэтому хозяева «Сосьете женераль» осуществляют свое господство в группе с помощью сложной системы множественного участия.

Таковыми, в частности, являются 3 страховые компании — «Руаяль бельж», «Компани бельж д'ассюранс женераль сюр ля ви» и «Компани бельж д'ассюранс женераль контр лэ риск д'энсанди». Эти компании, находящиеся в руках все тех же представителей руководя-

---

<sup>32</sup> П. Жуа, Тресты в Бельгии, стр. 72.

щей элиты «Сосьете женераль», и являются главными акционерами группы. Как правило, на акционерных собраниях холдинга им принадлежит около 70—80% всех голосов. Значительный пакет акций «Сосьете женераль» находится также в руках королевской семьи.

Сложное переплетение связей и система взаимного участия в различных компаниях, входящих в группу, имеют еще одно преимущество для финансовой олигархии. Фигура подлинного владельца, хозяина всего дела расплывается и не предстает столь отчетливо. Рабочим становится труднее определить конкретный круг лиц, перед которыми они могли бы выдвинуть свои требования. Поэтому система кажущейся «децентрализации капитала» с помощью холдингов и субхолдингов широко используется в последнее время финансовой олигархией малых стран для внесения дезориентации в рабочее движение. Характеризуя сложную систему завуалированных связей внутри каждой бельгийской финансовой группы, газета «Файнэншл таймс» писала 29 июля 1965 г., что «за исключением немногих случаев, когда семейное владение определяется достаточно точно, чрезвычайно затруднительно установить, в чьих руках находится решающий контроль над деятельностью группировки».

В отличие от «Сосьете женераль», которая представляет союз свыше 10 крупнейших финансовых магнатов современной Бельгии, в большинстве других группировок господство одного семейства проступает более отчетливо. В «Брюфина» — «Кофининдюз», например, преобладают интересы семьи де Лонуа. Принадлежащая ей семейная холдинг-компания «Мютюэль мобильёр» оказывает решающее влияние на деятельность всей группы. Поль де Лонуа является президентом «Брюфина», его брат Арсэн де Лонуа — председателем «Кофининдюз», граф Поль Мари де Лонуа, сын Поля де Лонуа, — членом правления «Банк де Брюссель».

Столь же отчетливо и господство семейства Сольвей в руководимой им группировке. Центральными организациями ее являются коммандитное общество «Сосьете ан коммандит сэмпль Сольвей э компани» (холдинг) и «Мютюэль Сольвей» (финансовый трест). Семейный холдинг имеет около 400 акционеров, и передача акций обставлена очень строгими формальностями, с тем чтобы

помешать их выходу за пределы семейства, родственников или близких друзей. Акции — именные и могут быть переданы лишь с согласия членов наблюдательного совета. Поэтому в числе управляющих этой компании находятся главным образом представители семьи Сольвей (Эрнст-Джон, Пьер и Жан), а также двух родственных семейств — Янсенов и Бозлей.

«Швейцарское акционерное законодательство, — свидетельствует буржуазный экономист Х. Курц, — открывает широкие права для наблюдательного совета общества, где и представлены интересы основных владельцев. Директорат и другие высшие чиновники назначаются наблюдательным советом и контролируются им. Для ограничения известной автономии директората туда направляют, как правило, представителя наблюдательного совета»<sup>33</sup>. В этом свете роль генеральных акционерных собраний в решении многих основных вопросов представляется отнюдь не ведущей.

Следует вообще отметить, что процесс распыления акций (так называемая «демократизация капитала») не принял в Швейцарии особенно значительных масштабов по сравнению с большинством крупнейших капиталистических государств. Общее количество акционеров почти всех ведущих монополистических объединений, как правило, не превышает 2—3 тыс. Обычно во время проведения ежегодного отчетного собрания для полного кворума хватает присутствия нескольких десятков человек.

Понятно, что в этих условиях мелкому акционеру отведена ничтожная роль в решении различных проблем, стоящих перед компанией.

Заправилам электротехнического гиганта «Броун, Бовери», например, вовсе не обязательно считаться с мнением многих тысяч мелких акционеров фирмы. Контроль над всеми делами этого общества прочно находится в руках избранной элиты цюрихской финансовой группировки. В частности, на генеральном акционерном собрании в июле 1965 года присутствовало лишь 266 акционеров, однако они представляли капитал, равный 66,2 млн. франков. Если учесть, что акционерный капитал «Броун, Бовери» составляет 120 млн. франков, то

---

<sup>33</sup> Н. Курц, Die Grossbanken in schweizerischen Wirtschaftsleben, S. 12.

абсолютное большинство этой группе обеспечено даже при полном кворуме акционеров. Кстати сказать, надобность в этом никогда не возникала. Ежегодные отчетные акционерные собрания всегда проходят (как это было и в рассматриваемом случае) без участия многих тысяч мелких вкладчиков, на которых приходится несколько меньше половины акционерного капитала (53,8 млн. франков).

Господство определенной узкой группы собственников в крупнейшей швейцарской обувной монополии «Балли» отчетливо вырисовывается из данных, приводимых в годовом отчете этого общества за 1964 год. На генеральном акционерном собрании, состоявшемся в июле 1965 года, присутствовал 131 акционер, который представлял 197,9 тыс. голосов. Этого количества было вполне достаточно для обеспечения необходимого кворума, хотя общее число акционеров общества к отчетному собранию составляло 5,7 тыс. человек. По сообщению председателя наблюдательного совета компании, около 85% всех акционеров владеют не более чем 20 акциями. Поэтому их присутствие или отсутствие на собраниях не имело существенного значения, хотя собрание можно отнести к числу важнейших, поскольку решался вопрос об усилении контроля над деятельностью директора со стороны наблюдательного совета <sup>34</sup>.

Согласно заявлению президента наблюдательного совета швейцарской компании «Нестле—Алиментана А. Г.» М. Птипьера, общее число акционеров этого общества составило в середине 1965 года 70 тыс. человек (в том числе 45 тыс. держателей именных акций и 25 тыс. обычных). Однако бразды правления находятся в руках лишь небольшой группы. В мае 1963 года на ежегодном акционерном собрании присутствовало 588 акционеров, в апреле 1964 года — 566 акционеров. Число акционеров, которые решают дела компании, также относительно невелико и у швейцарского алюминиевого треста «Алюс-висс» (160 акционеров), химической монополии «СИБА» (331 акционер).

О засилии финансовой олигархии в крупнейших акционерных обществах пишет В. Нидерер. Вопрос об определении объема чистой прибыли и размерах выпла-

---

<sup>34</sup> См. "Neue Zürcher Zeitung", 17. Juli 1965.

чиваемых дивидендов является, согласно акционерному законодательству, функцией генерального собрания. Однако, согласно утверждению В. Нидерера, во многих случаях решение этого вопроса принимает иллюзорный характер. Чистую прибыль фактически определяет наблюдательный совет. «Манипулируя позицией „резервы”, он имеет возможность устанавливать величину чистой прибыли в желательных размерах». Практически обычный акционер лишен возможности получить информацию, касающуюся состояния дел фирмы, если того не пожелает правление компании<sup>35</sup>.

Концентрация экономической мощи в руках представителей финансовой олигархии достигла чрезвычайно больших масштабов в маленькой Швейцарии. В конце 50-х годов (1957—1958 гг.) в стране насчитывалось 4,5 тыс. миллионов, в руках которых находилось акций и облигаций на сумму 5,5 млрд. франков. Но руководящая элита значительно уже. В вышедшей перед второй мировой войной книге швейцарского экономиста Ф. Жиованоли «В тени финансового капитала» отмечалось, что 198 представителей банковского и промышленного мира владеют капиталом в 4 млрд. швейцарских франков и занимают 1442 руководящих поста в крупнейших монополиях страны. «Значительная и экономически решающая часть национального достояния находится под контролем 200 семейств финансовых магнатов»<sup>36</sup>, — заключает Ф. Жиованоли. В послевоенный период круг лиц, определяющий экономическое развитие страны, еще более сократился. «В политической, экономической и культурной жизни страны в действительности господствуют 30 семейств»<sup>37</sup>, — отмечал экономист Г. Бауман.

Наиболее прочные и влиятельные позиции находятся в руках семейств, блокирующихся в цюрихской финансовой группировке (Зульцер, Рейнгардт, Абергг, Бовери, Губер-Эшер, Шультесс-Бодмер, Балли, Фишер). В Цюрихе находится монополистический Торгово-промышленный союз, который нередко называют «вторым бундестагом Швейцарии».

О значении этой группировки в экономической и по-

<sup>35</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 11. März 1965.

<sup>36</sup> F. Giovanoli, Im Schatten des Finanz-Kapitals, S. 8.

<sup>37</sup> Г. Бауман, Атлантический пакт концернов, М., 1962, стр. 246.



литической жизни страны достаточно убедительно свидетельствует пример последнего времени. В 1961 году президентом «Нестле» становится М. Птипьер, бывший министр иностранных дел и президент Швейцарии. «Хозяева треста гарантировали облюбованному ими политическому деятелю такие доходы, о которых Птипьер не мог даже и думать», — писал в этой связи западногерманский журнал «Шпигель». Для приобретения такого человека с широкими международными связями никакая цена не могла быть, разумеется, высокой для «Нестле». М. Птипьер покидает «по причинам нездоровья» пост министра и становится президентом «Нестле»<sup>38</sup>. Комментируя подобную «смену кресел», цюрихская газета «Тагесанцейгер» писала, что «перед таким человеком, разумеется, открыты все двери в будесрате»<sup>39</sup>.

Наиболее влиятельной фигурой в цюрихской финансовой группировке стал в послевоенные годы К. Абегг, который является главным акционером 3 ведущих монополий, составляющих костяк этой группы (пищевой трест «Нестле», один из «гроссбанков» — «Швейцерише кредитанштальт» и страховое общество «Цюрих рюкферрихерунгс — гезельшафт»).

Базельская группировка представляет союз не менее колоритного сообщества финансовых магнатов (Эхингер, Буркхардт, Саразин, Изелин, Кехлин и др.). Опираясь на прочную финансовую базу частных банкирских домов, они занимают руководящие позиции во многих промышленных объединениях, входящих в эту группировку. Так, например, банкирский дом «Эхингер унд К<sup>о</sup>» был основателем одного из «гроссбанков» страны — «Швейцеришер банкферейн», крупнейшей металлургической компании «Людвиг фон Ролльшен эйзенверке» и т. д. Влияние и связи Эхингеров выходят далеко за пределы страны. В частности, в конце 1963 года банкирский дом «Эхингер» скупил совместно с франкфуртским финансистом Р. Мюнеманном акции основных компаний разорившегося западногерманского магната Гуго Стиннеса-младшего.

Представители финансовой олигархии малых стран очень часто занимают видные руководящие посты во

---

<sup>38</sup> "Spiegel", 1963, Nr. 30, SS. 35—37.

<sup>39</sup> Ibid

многих объединениях международных финансистов. Постоянное соперничество монополистических групп великих держав за «место под солнцем» вынуждает их искать и находить компромиссные решения, которые нередко способствуют выдвиганию на первый план финансовых магнатов малых стран.

Так, в последние годы крупнейшим форумом финансовых тузов с обеих берегов Атлантики стали так называемые «бильдербергские встречи», начавшие проводиться по инициативе голландского принца Бернарда. Деятельность организации, которая ставит своей целью укрепить деловые связи между Западной Европой и США, всегда окружена большим секретом. Однако из отдельных сообщений в печати известно, что видную роль в этой организации играют магнаты из малых стран, в числе которых шведский финансист Маркус Валленберг и др.

Крупнейшую международную организацию банкиров и промышленников из 11 ведущих капиталистических стран — «АППИ» (Международная организация по стимулированию и защите частных заграничных инвестиций) возглавляет Э. Рейнхард, генеральный директор «Швейцерише кредитанштальт». В руководстве этой организации, насчитывающей 215 ведущих банков и промышленных компаний, находится также Маркус Валленберг.

#### **4. ПУТИ И СПОСОБЫ ОБОГАЩЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОЛИГАРХИИ**

Как обогащается финансовая олигархия малых стран? Старый традиционный способ увеличения богатств в результате присвоения прибыли в виде дивидендов и процентов продолжает играть существенную роль. Однако значение этого источника с годами падает. Большое значение при этом имеет ряд обстоятельств. С одной стороны, распыление акций ведет при высоком уровне дивидендов к утечке прибылей в руки мелких и средних акционеров. С другой стороны, относительно высокие налоги на прибыль, получаемую от владения акциями, заставляют финансовых магнатов относиться более настороженно к этому источнику обогащения.

Поэтому представители финансовой олигархии, захватившие руководство над крупнейшими монополиями, стремятся использовать другие каналы.

В Бельгии, например, удельный вес дивидендов в чистой прибыли составлял в период 1930—1939 годов около 70%, а в послевоенные годы сократился до 58%. «Интересы крупных акционеров требуют сохранения возможно большей части этих прибылей для тех должностей, которые они одни смогут занять, а следовательно, воспользоваться прибылями: для выплаты танъемы, оплаты присутствия на заседаниях или других различных вознаграждений членам правлений (относимых за счет «общих расходов») или для создания новых предприятий, которые принесут им выгоды»<sup>40</sup>, — пишет П. Жуа.

Важнейшую роль в реализации этих планов играет система дочерних и других зависимых компаний. Она позволяет не только с помощью относительно малых капиталов контролировать множество обществ. Система дочерних компаний и многочисленных филиалов дает руководству монополий возможность совмещать посты членов правлений и получать за это огромные вознаграждения. Она позволяет также легко скрывать от налоговых властей и собственных акционеров огромные размеры полученных прибылей путем перераспределения их между другими компаниями и более удобного увеличения издержек, относимых за счет общих расходов.

Еще в начале первой мировой войны В. И. Ленин, подметив эту особенность в деятельности монополий, писал, что «„система участия” не только служит к гигантскому увеличению власти монополистов, она кроме того позволяет безнаказанно обделывать какие угодно темные и грязные дела и обирать публику, ибо руководители „общества-матери” формально, по закону, не отвечают за „общество-дочь”, которое считается „самостоятельным” и *через* которое можно *все* „провести”»<sup>41</sup>.

Так, например, в Бельгии ряд крупных компаний („Софина” и др.) создали в свое время компанию „Сосьете оксильер пур ла фурнитюр с’энерже де траксьон”, существование которой не приносило никакой реальной

---

<sup>40</sup> П. Жуа, Тресты в Бельгии, стр. 66.

<sup>41</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 346.

пользы. Ее деятельность сводилась к посредничеству в перепродаже электроэнергии ряду компаний. Однако ее существование приносило огромные вознаграждения членам правления. Аналогичным образом хозяева «Юнион миньер» избегали уплаты налогов путем распределения части своих прибылей на подконтрольные фирмы.

Совмещение огромного количества директорских постов и других «теплых местечек» в управлении компаний свидетельствует нередко о фиктивности этой работы. Такого рода назначения вызываются во многих случаях стремлением к получению значительных доходов от «предпринимательской деятельности», которые, как известно, облагаются меньшим подоходным налогом. Находясь одновременно в директорате или наблюдательных советах нескольких десятков компаний, представители финансовой олигархии сосредоточивают свое внимание на главных постах, которые обеспечивают им решающее влияние. В этих условиях вполне естественно бесконтрольное «собственное назначение» на фиктивные, но высокооплачиваемые должности.

Об использовании системы дочерних предприятий для обогащения владельцев материнской компании свидетельствуют и данные о прибыли швейцарского пищевого треста «Нестле». Согласно балансовому отчету, его чистый доход составил в 1962 году 72 млн. марок (или около 1% оборота). «Эту сумму нужно умножить на 10 или, по крайней мере, на 8, чтобы представить объем действительной прибыли этой компании, — пишет журнал «Шпигель», ссылаясь на мнение авторитетного представителя одного крупного западногерманского концерна. — Значительная часть прибыли остается на балансах дочерних обществ, где с дохода облагаемого налогами немедленно производится списывание сумм всех произведенных инвестиций, в результате чего в балансе декларируется лишь самый минимум». «В свете такого толкования, — продолжает журнал, — чистый доход хозяев «Нестле» за 6 лет (1957—1962 гг.) составит не 380—400 млн. марок, а свыше 3 млрд.»<sup>42</sup> «Самое простое и поэтому всего чаще употребляемое средство делать балансы непроницаемыми состоит в том, чтобы разделить единое предприятие на несколько частей посредством учреждения „обществ-дочерей” или посредством присоединения

<sup>42</sup> “Spiegel”, 1963, Nr. 30, S. 35.

таковых»<sup>43</sup>, — пишет немецкий буржуазный экономист Эшвеге.

Одним из наиболее часто применяемых методов обогащения финансовой олигархии малых стран становится выпуск так называемых «гратис-акций». Они распределяются бесплатно только среди акционеров компании в определенном соотношении к объему старых акций. Источником для их выпуска является нераспределенная прибыль.

Как уже отмечалось, лишь часть прибыли идет на выплату в виде дивидендов, другая ее часть перечисляется в резервный фонд, который используется обычно для расширения производства, а также для гарантии компании от возможных убытков. Новые прибыли, созданные в результате расширения производства, капитализируются частично в виде выпуска бесплатных акций. Другим их источником становятся усиленные амортизационные отчисления, размер которых бывает гораздо большим, чем это требуется для замены изношенного оборудования.

Такой подарок в виде бесплатных акций на сумму 96 млн. крон получили, например, акционеры шведского электротехнического гиганта «АСЕА» в апреле 1965 года. В отчете руководства компании по этому поводу говорится следующее: «Предприятие смогло продемонстрировать свою широкую натуру главным образом потому, что оно оказалось в состоянии обеспечить на основе удержанных прибылей и значительных отчислений не только быстрое расширение деятельности, но и укрепление своего финансового положения»<sup>44</sup>. Бесплатные акции дают право на получение дивиденда даже за прошедший год.

---

<sup>43</sup> Цит. по В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 347. Особую скрытность монополии малых стран проявляют во всех случаях, когда заходит речь о прибылях. В ежегодных отчетах, публикуемых компаниями, «многие страницы посвящены анализу развития мировой экономики и лишь несколько строчек отводятся для характеристики деятельности самой компании, то есть то, что и интересует в первую очередь акционеров, — пишет по этому поводу лондонский «Экономист». — Например, во время пышного 75-летнего юбилея швейцарской фирмы «СИБА» был впервые опубликован ее консолидированный баланс, что, кстати, является большой редкостью для швейцарских фирм (однако консолидированная прибыль не была указана)» («Economist», 1965, Jan. 23, p. 262).

<sup>44</sup> «Neue Zürcher Zeitung», 28. Apr. 1965.

В финансовом отчете бельгийской компании «Коккериль-Угрэ» за 1964 год указывается, что была произведена выплата дивидендов на 80 тыс. бесплатных акций, выпущенных годом раньше. Совершенно уникальный случай был зафиксирован в этой области у шведского общества «Адвидаберг индустрир». За период с 1947 по 1965 год акционерный капитал этого общества увеличился с 5,6 млн. до 70 млн. крон в результате выпуска (7 раз) исключительно «gratis-акций».

Не менее широкую практику получил и другой способ обогащения финансовых воротил с помощью выпуска и реализации новых акций по номиналу. Еще в середине 20-х годов швейцарская фирма «Алюсвисс» начала выдавать акции своим старым акционерам по принципу «цу пари», то есть на каждые 10 акций выдавалась одна новая по номиналу<sup>45</sup>. В феврале 1965 года аналогичная операция была проделана и одним из «гроссбанков» страны — «Швейцерише кредитанштальт». На заседании наблюдательного совета этой банковской монополии было принято решение увеличить акционерный капитал на 10 млн. франков. При этом каждый владелец 25 старых акций получал еще одну новую по номиналу. Нужно учесть, что курс в это время был уже равен 2470 франкам за одну акцию при номинальной стоимости в 500 франков. В честь столетнего существования крупнейшей страховой швейцарской компании «Швейцерише рюкферзихерунгс гезельшафт» правление решило выдать своим основным акционерам дополнительные акции по номиналу (по 500 франков). Биржевая стоимость их в это время составляла 2110 франков.

Имена мультимиллионеров современного капиталистического общества хорошо известны. Среди них обычно упоминают Морганов и Рокфеллеров в США, Ротшильдов в Англии и Франции. Однако значительным влиянием и богатствами располагают также и мультимиллионеры малых стран. Это — семейства Сольвей в Бельгии, Филипс — в Голландии, Валленберг — в Швеции, Зульцер и Абегг — в Швейцарии. Они составляют важную составную часть господствующего класса современного капиталистического общества.

Выставляя на первый план второстепенные частно-

---

<sup>45</sup> «Kartell und Trusts in der Schweiz», Bern, 1931, S. 125.

сти, теории буржуазных и реформистских социологов малых стран пытаются обосновать, с одной стороны, ответственность «тенденции к увеличению роли мелких предприятий» в экономической жизни страны, а с другой — стремятся доказать, будто бы в капиталистическом обществе малых стран происходит процесс распыления акций, ведущий к «демократизации капитала». По существу вторая мысль является продолжением и подкреплением первой. Если даже роль крупных предприятий и возрастает, утверждают они, то это не имеет существенного значения, поскольку их собственниками все в большей степени становятся мелкие акционеры. Иными словами, мелкий производитель и мелкий вкладчик становятся центральными фигурами современной экономической структуры малых стран.

Однако действительность не подтверждает этого положения. «„Демократизация” владения акциями, от которой буржуазные софисты и оппортунистические „тоже-социал-демократы” ожидают (или уверяют, что ожидают) „демократизации капитала”, усиления роли и значения мелкого производства и т. п., на деле есть один из способов усиления мощи финансовой олигархии. Поэтому, между прочим, в более передовых или более старых и „опытных” капиталистических странах законодательство разрешает более мелкие акции»<sup>46</sup>. Известное ленинское положение по этому вопросу сохраняет свою полную актуальность и в наши дни.

---

<sup>46</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 345.

## **ОБЪЕДИНЕННАЯ СИЛА МОНОПОЛИЙ И ГОСУДАРСТВА**

**Д**ля послевоенного развития капитализма стало характерным активное вмешательство государства в экономические процессы. Изменившееся соотношение сил на мировой арене и растущая активизация рабочего класса вынудили монополистический капитал опереться на мощь государственной машины. В прошлом попытки какой-либо координации экономического развития считались несовместимыми со стихийным характером капиталистического производства. На нынешнем этапе в результате усиления внутренних и внешних противоречий империализма появились требования вмешательства государства в экономику.

В определенных условиях и в известных рамках эта необходимость признается большей частью монополистической буржуазии и малых высокоразвитых стран Западной Европы. В наши дни определенное вмешательство государства в экономику составляет уже жизненно важное условие самого существования финансового капитала.

Соединение силы монополий с силой государства оказалось бы трудно осуществимым, если бы в самой монополии не была заложена возможность такой взаимосвязи. Монополия является исходным пунктом развития государственно-монополистического капитализма, которая и определила возникновение качественно новой силы — объединенной мощи государства и монополистического капитала. Экономическая политика стала руководствоваться интересами всей монополистической буржуазии, она направлена на сохранение и упрочение капиталистической системы производственных отношений.



Формы проявления государственно-монополистического капитализма весьма многообразны. Он находит свое выражение в непосредственном руководстве предприятиями, принадлежащими государству (или совместно с монополиями), в кредитно-денежной политике, в регулировании самых различных сфер хозяйственной деятельности, в экономическом программировании основных направлений развития народного хозяйства, наконец, в сращивании монополий с буржуазным государством и использовании последнего в интересах финансовой олигархии.

Государственное предпринимательство в малых странах играет весьма скромную роль в экономической жизни. Оно ограничивается преимущественно сферой транспорта и связи (железные дороги, авиалинии, телеграф, телефон, почта), кредитно-финансовой областью. Лишь в Швеции и Голландии государство выступает собственником нескольких крупных промышленных предприятий. Развитие государственно-монополистических тенденций в малых странах приняло наибольшие масштабы в кредитно-финансовой сфере, в так называемом программировании основных направлений развития экономики. Голландия и Швеция оказались в числе немногих западноевропейских стран, которые начали разрабатывать программы экономического развития в первые же послевоенные годы. Далеко зашел и процесс сращивания государства с монополиями.

## 1. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Возникновение и развитие государственной собственности в малых странах происходило в несколько отличных условиях, чем те, которые были характерны для большинства других государств континентальной Европы. Подавляющая часть государственных предприятий образовалась здесь задолго до второй мировой войны. В послевоенный период были созданы лишь некоторые государственные институты в кредитно-финансовой сфере. Поэтому доля капиталовложений в государственные отрасли была на протяжении послевоенных лет относительно небольшой: в Швеции, Бельгии и Голландии — около 10—15%, а в Швейцарии — и того меньше. По сравне-

нию с другими западноевропейскими странами (ФРГ — 40—50 %, Франция — 33, Англия — 30—40, Италия — 25 %) это, безусловно, низкий показатель.

Государственная собственность, пожалуй, наиболее широко представлена в экономике Швеции. Еще в начале этого столетия государство приняло активное участие в разработке железорудных полезных ископаемых на севере страны. Необходимость осуществления значительных капиталовложений при отсутствии перспектив на скорейшее получение прибылей не привлекала частный капитал в этот район. Для создания «инвестиционного климата» и была образована смешанная компания «Луоссаваара-Кирунаваара» («ЛКАБ»), одна половина акций которой принадлежала государству, а другая — железорудному обществу «Гренгесберг». В послевоенный период государство стало собственником 95,7 % акций компании. В настоящее время на этом крупнейшем горнорудном предприятии страны занято 7,8 тыс. человек; оно добывает 74 % всей шведской железной руды.

Значительно превосходит эту компанию по количеству занятых (около 12,6 тыс. человек) государственное лесное управление «Домэнверкет». Его удельный вес в национальных заготовках леса составляет около 13 %. Государственный капитал представлен также в металлургической промышленности («Норрботенс йернверк»), военной («Форсваретс фабрикверк»), энергетике, химической промышленности и т. д. Всего насчитывается 34 предприятия, из которых 28 организовано в форме акционерных обществ, остальные входят в систему государственных организаций как органы, непосредственно подчиняющиеся правительству и риксдагу.

С каждым годом растет значение «Шверигес кредит-банк», полугосударственной кредитной организации, которая в послевоенный период стала выполнять функции коммерческого банка. По общей сумме своих активов он вышел на третье место среди банковских монополий. Велика роль государства и в страховом деле. Оно контролирует около 80 % капиталов, занятых в этой сфере деятельности.

Несмотря на столь широкий охват отраслей, государственное предпринимательство не играет решающей роли в экономической жизни Швеции. Его удельный вес в производстве совокупного национального продукта едва до-

стигает 5%, причем в последние годы он имеет тенденцию к понижению.

Это не означает, что правительство проводит денационализацию и передает предприятия в частные руки. Наоборот, государственный сектор несколько расширяется главным образом за счет отраслей, находящихся под угрозой спада. Например, в 1962 году была приобретена половина акций судостроительной фирмы «Уддевалла», которая слилась с компанией «Эриксбергс механиска веркстад» концерна Брустрема. Суть дела заключается в другом. Развитие предприятий, находящихся в государственной собственности, происходит более медленными темпами по сравнению с частнокапиталистическими. За период с 1950 по 1962 год общая сумма капиталовложений в государственные отрасли возросла лишь на 60%, тогда как в частном секторе этот прирост составил 90%.

Отношение правящей социал-демократической партии Швеции к проблемам национализации достаточно ясно выражено в высказываниях ее идеологов. Г. Мюрдаль, Р. Польссон и Т. Экстрем в работе «Швеция и Западная Европа» пишут: «В течение многих веков обобществление проходило в зависимости от стечения обстоятельств. Однако мы прекратили дальнейшую социализацию промышленных предприятий примерно тогда, когда социал-демократия завоевала политическое влияние. Вопрос о социализации все более решительно отодвигается в сторону и в программе социал-демократов, однако авторы данной книги полностью согласны с этим»<sup>1</sup>.

В Голландии государственное предпринимательство приняло весьма скромные размеры. В начале 60-х годов стоимость движимого и недвижимого государственного имущества составляла 12,2 млрд. гульденов (для сравнения укажем, что стоимость имущества только одной крупнейшей голландской монополии — «Филипс» составляла в 1963 г. около 7,9 млрд. гульденов). Сюда относятся железные дороги, транспортные общества (в том числе авиакомпания «КЛМ»), почта. В области промышленности самым крупным государственным предприятием является угольная компания «Стаатсмейнен», капитал

---

<sup>1</sup> Г. Мюрдаль, Р. Польссон, Т. Экстрем, Швеция и Западная Европа, стр. 77.

которой составляет около 0,8 млрд. гульденов. Государству принадлежали до недавнего времени металлургический завод «Бреедбанд», предприятия соляной, энергетической и газовой промышленности. В руках государства находится также большинство акций «Недерландсе банк» (центрального эмиссионного банка страны), а также ряда специализированных банковских объединений. Видную роль на рынке капиталов играет полугосударственный институт — Национальный инвестиционный банк («Херстелбанк»), который является одним из основных источников предоставления среднесрочных и долгосрочных кредитов. Он возник в первые послевоенные годы.  $\frac{2}{3}$  его акций находятся в руках государства, остальные принадлежат частным банковским объединениям. Свои операции банк осуществляет через специализированные компании по кредитованию промышленности, торговли и т. д.

Несмотря на столь незначительные размеры государственной собственности, в последнее время усилилась тенденция к передаче отдельных предприятий в частное владение. Речь идет в первую очередь о компании «Стаатсмейнен». На ее долю приходится сейчас  $\frac{2}{3}$  всей добычи угля в стране, подавляющая часть производства удобрений и других химикатов. В руках этой компании находится 40% акций общества «НАМ», реализующего газ из богатейшего в Западной Европе месторождения в районе Гронингена.

В начале нашего столетия, когда только создавалось общество «Стаатсмейнен», частные инвесторы не проявляли к нему никакого интереса. Залежи коксующихся углей в районе Лимбурга были уже истощены главным образом в результате хищнической эксплуатации иностранными компаниями, а разработка оставшихся битуминозных углей не обещала солидных прибылей. «В условиях, когда частные инвесторы не проявляли никакого интереса к месторождениям, голландское правительство создало государственную компанию, чтобы предотвратить полную зависимость страны от импортного топлива», — писал журнал «Форчун» в декабре 1964 года. В конце 20-х годов компании удалось разработать ряд новых методов производства химических продуктов из битуминозных углей, и она превратилась в крупнейшего производителя удобрений. В послевоенный период «Ста-

атсмейнен» осваивает выпуск пластических масс и ряда других синтетических изделий. Потери компании от добычи и реализации угля (в 1963 г. они составили около 6 млн. долл.) стали полностью покрываться прибылями от производства химической продукции (16 млн. долл.). К компании, приносящей солидный и стабильный доход, начали проявлять повышенный интерес частные монополии.

Правда, этот процесс будет растянут на несколько лет. В течение некоторого времени государство по-прежнему будет оставаться единственным акционером компании. Однако ее финансирование уже будет осуществляться путем непосредственного обращения к частному рынку капиталов. Более тесные контакты установятся между компанией «Стаатсмейнен» и крупнейшими нефтяными монополиями («Ройял датч-Шелл» и «Стандард ойл компани (Нью Джерси)») в разработке газовых месторождений. Словом, как заявил один из директоров «Стаатсмейнен», общество «становится нормальной крупной промышленной компанией».

Второй акт «денационализации», который уже принял вполне «косязаемые формы», разыгрался в конце января 1965 года. Государственный металлургический завод «Бреедбанд» был продан крупнейшей сталелитейной компании «Конинклайке недерландсе хооговенс эн стаалфабрикен», положение которой «на внутреннем рынке существенно укрепилось», — писала 1 февраля 1965 г. газета «Нейе цюрхер цейтунг».

Следует упомянуть также, что государство передало в собственность частных монополий все открытые за последнее время новые источники энергии и сырья. Речь идет здесь в первую очередь о месторождениях газа в районе Гронингена (около 6 тыс. млрд. куб. м). Разработка этих грандиозных запасов передана компании «НАМ», 60% акций которой принадлежат американскому нефтяному тресту «Эссо» [«Стандард ойл компани (Нью Джерси)»] и англо-голландской группе «Ройял датч-Шелл». Остальные акции принадлежат «Стаатсмейнен».

Борьба между монополиями за обладание газовыми месторождениями вступила в новую стадию в начале 1965 года. Голландский стальной трест «Конинклайке недерландсе хооговенс эн стаалфабрикен», один из круп-

нейших потребителей газа в стране, потребовал своей доли участия во вновь созданной компании. После того как эти претензии были отклонены, он создал новую газовую компанию — «СХВ», претендующую на место рождения в Гронингене. Основными партнерами стального треста стали американская компания «Стандард ойл компани (Индиана)» и западногерманская группа «Гельзенкирхенер бергсверке». Крупнейшие стальные монополии ФРГ уже планируют использование дешевого голландского газа для расширения своего производственного потенциала.

Государственная собственность в Бельгии незначительна по своим размерам и играет весьма скромную роль в экономической жизни страны. Во владении государства нет ни одного сколь-либо крупного промышленного предприятия. Даже в области транспорта, в которой во всех капиталистических странах, как правило, широко представлен государственный капитал, сильные позиции захватили частные бельгийские фирмы. Так, например, крупнейшая авиакомпания страны «Сабена» наполовину принадлежит различным дочерним фирмам финансовой группы «Сосьете женераль».

Центральное место в государственном регулировании экономического развития страны занимают мероприятия в кредитно-финансовой сфере. Но и здесь частный капитал активно сотрудничает во многих государственных и полугосударственных обществах. Центральный банк страны — «Банк националь де Бельжик» принадлежит наполовину частным владельцам (крупнейшим банковским объединениям страны). В качестве акционеров этого банка они бесплатно получили первые акции и полугосударственного финансирующего общества «Сосьете националь де креди э л'эндюстри», созданного вскоре после первой мировой войны для долгосрочного кредитования промышленности и торговли. Впоследствии частные банки продолжали приобретать вновь выпускаемые акции и в настоящее время удерживают в своих руках большую часть капитала этого общества.

Значение «Сосьете националь де креди э л'эндюстри» в финансировании бельгийской экономики чрезвычайно велико, поскольку банковским законом от 1936 года частным коммерческим банкам запрещено заниматься долгосрочным кредитованием. В 1963 году, например, это об-

щество предоставило кредитов на сумму 46,2 млрд. франков (в том числе на 39,3 млрд. франков среднесрочных и долгосрочных кредитов). За этот же период 5 крупнейших частных коммерческих банков кредитовали промышленные и торговые фирмы на сумму 40,7 млрд. франков (главным образом среднесрочные и краткосрочные кредиты).

В конце 1962 года была создана новая государственная финансирующая организация (в форме акционерного общества) — «Сосьете националь д'эвестисмен», которая получила право на приобретение временного участия в кредитуемых частных компаниях. Клиентами новой организации стали главным образом мелкие и средние фирмы. В отчете за 1963 год «Сосьете националь д'эвестисмен» сообщала, что она приобрела 30 участков в различных фирмах на общую сумму в 403 млн. франков. Новая финансирующая организация находится в тесных связях с «Сосьете националь де креди э л'эндюстри» и ведущими коммерческими банками страны. В так называемый государственный кредитный сектор входит еще ряд обществ, которые занимаются финансированием ремесленников, представляют сельскохозяйственный и ипотечный кредит.

Развитие государственно-монополистического капитализма в Швейцарии приняло весьма своеобразные формы. В руках государства находится лишь незначительное количество компаний, главным образом в области кредита (Швейцарский национальный банк), в сфере транспорта и связи (полугосударственная авиационная компания «Свиссэр», железные дороги, почта и др.). Однако существенную роль в экономике играют кантональные общества, находящиеся во владении отдельных кантонов (кантональные банки, электростанции и др.). В настоящее время удельный вес так называемого общественного сектора в совокупном национальном продукте составляет около 20%. Государственное предпринимательство не получило сколько-нибудь значительного развития в экономике Швейцарии главным образом потому, что относительно устойчивая промышленная конъюнктура страны позволяет частным монополистическим объединениям обеспечивать себе высокие прибыли, не прибегая в широких масштабах к помощи буржуазного государства.

## 2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ

Капиталистическое программирование обусловлено современными потребностями развития государственно-монополистического капитализма, оно все чаще во многих странах становится одной из новых и важнейших форм его проявления. Анархия капиталистического способа производства делает невозможным реальное планирование в масштабах всего национального хозяйства. Поэтому капиталистическое программирование следует рассматривать как сочетание прогнозов с указанием средств для их осуществления. Однако в отличие от обычного прогнозирования составляемые программы экономического развития подкрепляются различного рода государственными мероприятиями, направленными на некоторое ограничение действия свободных рыночных сил.

Одной из наиболее распространенных форм капиталистического программирования является так называемое конъюнктурное планирование. Оно включает, как правило, краткосрочные и среднесрочные прогнозы состояния экономики. Более развитую форму представляет собой так называемое структурное планирование, которое намечает определенные мероприятия по изменению сложившегося географического или отраслевого профиля экономики. Все виды капиталистического программирования получили довольно широкое распространение и в экономической жизни малых стран.

Голландия оказалась в числе первых западноевропейских государств, которые стали широко применять экономическое программирование капиталистического производства. «Первый меморандум об индустриализации Голландии», рассчитанный на пятилетие, относится к 1948 году. В последующем были приняты еще две программы, последняя из которых охватывает период 1963—1970 годов.

Разработка такого рода среднесрочных программ находится в ведении Центрального планового бюро, являющегося государственной организацией, однако не располагающей никакими правами, необходимыми для контроля над производством частных компаний. В последние годы заметную активность в этой области начинает проявлять Социально-экономический совет — государственная организация, отражающая интересы ведущих



монополистических объединений страны. Хотя формально она включает представителей профсоюзов, организаций средних слоев и фермеров, фактически в ней обеспечено большинство крупнейшим предпринимателям.

В начале 1965 года президент Социально-экономического совета Де Пу, бывший министр экономики, предложил детализировать «среднесрочное прогнозирование» (предпринимать составление прогнозов по отдельным отраслям), а также наметить основные направления долгосрочного программирования. Активизация в этой области, отмечала 17 июля 1965 г. газета «Нейе цюрхер цейтунг», связана, безусловно, с мероприятиями «общего рынка» по разработке долгосрочного программирования.

Голландская практика программирования тесно связана с именем профессора Я. Тинбергена, получившего широкую известность как крупнейшего специалиста в этой области. Разработанная им экономическая модель программирования служит для проведения ряда государственных мероприятий не только в Голландии, но и во многих других капиталистических странах. Его коллега профессор де Грааф (один из директоров Центрального планового бюро) утверждает, что в результате осуществления этих мероприятий в стране создана так называемая «смешанная экономика»<sup>2</sup>.

Следует отметить, однако, что намечаемые программами темпы роста промышленной продукции в стране не соответствовали действительному развитию голландской экономики. Анархия капиталистического производства всегда вносила свои коррективы, при этом совершенно не обязательно в сторону занижения основных показателей. Такая, в частности, картина выявилась при анализе результатов развития голландской экономики в 50-х годах. Рост промышленного производства за этот период (1951—1960 гг.) составил около 60%, тогда как по программе он не должен был превысить 33—35%.

Проблемы регулирования экономического развития в Бельгии находятся в ведении Бюро программирования. В первой программе экономического развития страны (1961—1965 гг.) основной упор был сделан на модернизацию промышленности в связи с растущей конкуренцией в рамках «общего рынка». Реализация этой програм-

---

<sup>2</sup> «Neue Zürcher Zeitung», 24. Nov. 1965.

мы привела к массовому разорению многих средних и мелких предприятий. Особенно в трудном положении оказались неконкурентоспособные фирмы в угольной и текстильной промышленности.

В конце 1965 года была разработана вторая программа экономического развития страны, получившая громкое название «плана реконверсии». Она намечает изменение территориальной и отраслевой структуры бельгийской экономики (в частности, намечено серьезное сокращение производства каменного угля, усиление промышленного развития северных фламандских провинций). Создавая благоприятные предпосылки для сотрудничества банковских и промышленных объединений, программа предусматривает для них ряд льгот. Бельгийские банки, например, получают государственную гарантию на компенсацию 75% возможных убытков от инвестирования в проекты, предусмотренные программой; предоставляются налоговые льготы при капиталовложениях в северные провинции страны и т. д.

Новая налоговая политика проводится на основе так называемого инвестиционного законодательства, принятого в июле 1959 года. Реализация этих положений в течение последних лет уже принесла определенные результаты. Так, за период с 1959 по 1964 год общая сумма инвестиций в бельгийскую экономику составила 107,2 млрд. франков, в том числе значительная часть средств была направлена на расширение и модернизацию действующих производственных мощностей (63,2 млрд. франков), а меньшая часть — на создание новых предприятий. При этом весьма характерен следующий показатель: из общей суммы 44,5 млрд. франков, выделенной на строительство новых предприятий, подавляющая часть (32,2 млрд. франков) приходится на северные фламандские провинции страны. Льготная налоговая политика обуславливает, таким образом, определенное направление инвестиционных потоков.

Центр тяжести в развитии государственно-монополистического капитализма в Швеции все более перемещается в кредитно-финансовую сферу, в различные «программы экономического роста». Программирование, которое находится в ведении Национального института экономических исследований, стало разрабатываться в стране еще в конце 40-х годов. Эта организация прогнозирует

ориентировочные темпы роста промышленной продукции, которые, однако, как правило, не совпадали с действительным развитием. Так, например, предусмотренное программой увеличение промышленной продукции на 25% за период с 1956 по 1960 год составило лишь 19%. Выполнение второго пятилетнего плана (1961—1965 гг.) также оказалось под угрозой, поскольку уровень капиталовложений был недостаточным для обеспечения предусмотренных темпов роста.

Это обстоятельство, кстати, пытались, но неудачно, учесть при составлении последнего пятилетнего плана, который был опубликован в конце 1965 года. Ежегодный прирост промышленной продукции предполагалось довести до 7%. Однако с учетом существующего уровня капиталовложений и практики последних лет такой темп для развития шведской экономике оказывается явно не под силу. Эксперты полагают, что с новым планом произойдет то же самое, что и с предыдущими. Если даже уровень капиталовложений будет возрастать ежегодно на 10%, то в этом случае может быть обеспечен прирост промышленной продукции на 5,5%.

В рамках плана правительство пытается создать определенные льготные условия для интенсификации капиталовложений и направления их в северные районы страны. В частности, делаются попытки использовать в этих целях так называемую «систему инвестиционных фондов». Согласно одному из последних законодательств, шведские промышленные фирмы обязаны создавать у себя «инвестиционные фонды», в которых аккумулируются средства для капиталовложений. Если их использование осуществляется по рекомендации правительственных органов и, главное, в момент всеобщего спада капиталовложений, то они освобождаются от значительной части налогов. Согласно плану, такие же льготы будут предоставлены промышленным компаниям, инвестирующим свои капиталы в северные районы страны. Однако проведение такого мероприятия встретило весьма своеобразный отклик у промышленных фирм. Некоторые, наиболее крупные из них («АСЕА», «Вольво», «Эрикссон» и др.) изъявили желание осуществить капиталовложения в северной части страны при условии, что они получают такие же льготные преимущества при осуществлении инвестиций в других районах. При этом были названы суммы,

превышающие в 6—8 раз объем капиталовложений на севере страны.

Усиление тенденций программирования развития шведской экономики дает пищу для утверждений, что в стране создаются условия для «более рациональной координации мероприятий общества, направленных на полное и быстрое достижение желаемого результата». Известный шведский экономист Г. Мюрдаль использует даже термин «плановое хозяйство» для обозначения этих попыток. «Этим выражением Мюрдаль утверждает, что государство имеет совершенно ясное обязательство в вопросах экономического обеспечения...», — писала 13 марта 1961 г. газета «Ню даг». Газета отмечает далее, что государственные мероприятия в какой-то мере могут влиять и модифицировать цикл хозяйственного развития, но они не могут отменить экономических законов капитализма. «В связи с тем что руководящие посты в государственном аппарате целиком и полностью занимают выходцы из высших классов, что значительное влияние, которое крупный капитал оказывает прямо и косвенно, через открытые и тайные каналы на государственный аппарат, что капиталистическая собственность на решающие средства производства практически продолжает оставаться нерушимой и что экономические законы капитализма продолжают действовать в шведской экономике, растущее влияние государства в нашей стране нельзя рассматривать иначе, как развитие государственно-монополистического капитализма».

В последние годы в швейцарской печати появились многочисленные статьи, посвященные проблемам программирования экономического развития. Этот интерес подогревается главным образом дискуссиями, которые ведутся по вопросам прогнозирования в странах «общего рынка». Орган монополистических кругов страны газета «Нейе цюрхер цейтунг» в середине 1965 года опубликовала серию статей под общим заголовком «Планификация — новый метод экономической политики?». В предисловии редакция, однако, отмечает, что «в Швейцарии с ее особенностями политико-экономического устройства обсуждение проблем планификации не вызывает большого резонанса»<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> «Neue Zürcher Zeitung», 21. Aug. 1965.

Тем не менее в многочисленных докладах, которые были зачитаны на заседаниях различных обществ, указывалось на необходимость составления общегосударственной программы развития с учетом особенностей положения этой маленькой страны в современном мире. Следует, однако, отметить, что в центре дискуссий оказываются, как правило, вопросы, связанные с географическим размещением промышленности, транспортными коммуникациями, мероприятиями по экономическому развитию отдельных горных районов и т. д. В отличие от других малых стран в Швейцарии отсутствуют «программы роста» или прогнозирования развития экономики на ближайшие годы. До последнего времени эти проблемы даже не обсуждались на экономических конференциях.

В Западной Европе Швейцария, вероятно, остается единственной страной, которая не проявляет заметного интереса к этому вопросу, что, однако, не означает ослабления тенденции, направленной на усиление государственного вмешательства в экономическое развитие. Оно приняло особенно отчетливые формы в 1963—1965 годах, когда стали появляться грозные признаки растущей инфляции и общего перенапряжения хозяйственной конъюнктуры. В этой связи были приняты два правительственных постановления, которые предусматривали с помощью Швейцарского национального банка разработку и реализацию ряда мер по ограничению кредитов, притока иностранных капиталов и объема строительных работ. Главная идея этих мероприятий заключается, с одной стороны, в ограничении спроса, а с другой — в торможении роста затрат на производство. Она неизбежно предлагает сокращение покупательной способности трудящихся, ограничение роста заработной платы, отказ от улучшения условий труда и расширения социальных завоеваний, что могло бы принести предпринимателям новые расходы. Характеризуя смысл этих мероприятий, швейцарский прогрессивный экономист А. Мюре пишет: «Это — классовая программа, стоящая на службе крупных картелей и монополий, призванная спасти их прибыли и заставить трудовой народ нести все расходы по борьбе с инфляцией»<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> А. Мюре, *Le capitalisme suisse à l'heure de la surchauffe*, Genève, 1964, p. 37.

### 3. СРАЩИВАНИЕ МОНОПОЛИЙ С ГОСУДАРСТВОМ

«Сегодня министр — завтра банкир; сегодня банкир — завтра министр»<sup>5</sup>, — так охарактеризовал В. И. Ленин процесс растущего сращивания государственного аппарата с монополиями. Не всегда эта линия прослеживается отчетливо, очень часто она достаточно завуалирована. Однако даже в Швеции, где уже в течение нескольких десятилетий у власти находятся социал-демократы, продолжается процесс сращивания государства с монополиями.

Следует отметить, что вообще тесная связь государственного аппарата с могущественными финансовыми магнатами не всегда отрицается буржуазными исследователями. Они считают, что лучшей формой оправдания и обоснования этого процесса является его целесообразность. «Члены наблюдательных советов холдингов оказывают важное влияние на финансовую и экономическую политику страны, — пишет бельгийский экономист Ф. Рожирс. — Они находятся в числе основных экономических советников и членов различных государственных хозяйственных органов. И в этом нет ничего предосудительного. Различия между интересами крупнейших холдингов и национальными потребностями не столь велики, поскольку всеобщее благосостояние страны является одной из целей их деятельности»<sup>6</sup>. Не случайно поэтому представители монополий все чаще входят в состав бельгийского правительства. Например, в составе правительств, находившихся у власти в Бельгии с 1945 по 1960 год, около 40 министров были непосредственно связаны с финансовой олигархией. Среди них можно найти бывшего премьер-министра Ван Зееланда («Банк де Брюссель»), министра финансов в ряде правительств Альберта Эдуарда Янсена (группа Сольвей — Янсен) и др. «Если рассмотреть состав различных правительств, сменявших друг друга со времени освобождения, — пишет бельгийский экономист П. Жуа, — то можно установить, что 29 входивших в них министров были прямо связаны с финансовой и промышленной верхушкой; одни руководили

---

<sup>5</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 31, стр. 223.

<sup>6</sup> F. Rogiers, Die belgischen Holdinggesellschaften und Ihre Stellung auf dem Kapitalmarkt, S. 167.

крупными предприятиями еще до того, как стали министрами, другие заняли руководящие посты после вхождения в правительство»<sup>7</sup>.

Важную роль при формировании любого голландского кабинета министров играет Государственный совет. Его можно рассматривать как своего рода гаранта, отвечающего за то, что ключевые позиции в правительстве в любом случае останутся за представителями монополистического капитала. Формально председателем совета является королева, но фактически этим органом, деятельность которого никогда не передается гласности, руководит вице-председатель Бейл, представляющий интересы «Юнилевер» и «Филипс». Всякие изменения в составе сменяющих друг друга кабинетов необходимо рассматривать в первую очередь как результат борьбы между крупнейшими финансовыми группами. В частности, в кабинете де Куая влияние группы «Юнилевер» — «Филипс» сказывалось сильнее, чем в кабинетах его предшественников. О большом влиянии этой группы на деятельность правительства Голландии пишет и лондонский журнал «Экономист»: «Если голландское правительство меняет цену на маргарин, то министр в Гааге выслушивает по этому вопросу прежде всего убедительное мнение одного из экономистов „Юнилевер“»<sup>8</sup>.

Интересно отметить, что во время второй мировой войны голландское правительство, находясь в эмиграции в Лондоне, могло получать деньги в банке только при наличии подписи директора «Юнилевер» Бэйена. Впоследствии он же занимал пост министра иностранных дел. Не менее значительную роль в правительственном аппарате играл и другой представитель этой компании — Г. Хиршфельд. Он в течение длительного времени был верховным комиссаром Голландии в Индонезии. Бывший член правления «Юнилевер» Сидней Ван ден Берг занимал пост военного министра. Одним из первых его мероприятий на этом посту было проведение закона, согласно которому стало возможным посылать голландских военнослужащих в Западной Ириан. Министр стремился военной силой подкрепить позиции своей монополии в этом районе. Многие высокопоставленные государственные

---

<sup>7</sup> П. Ж у а, Тресты в Бельгии, стр. 148.

<sup>8</sup> «Economist», 1965, March 6, p. 1010.

чиновники начинали свою карьеру у Филиппа. Не случайно в Голландии говорят, что главной продукцией этой монополии являются не радиоприемники и телевизоры, а министры, государственные секретари и другие деятели.

Среди основных фигур, являющихся выразителями интересов нефтяной монополии «Петролеум маатсхапей» в государственном аппарате, можно назвать бывшего министра иностранных дел Голландии Ван Клеффенса, генерального секретаря НАТО Д. Стиккера, статс-секретаря министерства иностранных дел Ван ден Бёгела и др. Решающую роль представители финансовых группировок играют и в Социально-экономическом совете, который призван рекламировать и регулировать «народный капитализм». Представителем этого совета является Ф. Стюарт, председателем «Петролеум маатсхапей» и «АКЮ».

Процесс сращивания буржуазного государственного аппарата с крупным монополистическим капиталом представляется, таким образом, в довольно яркой и рельефной форме. Не случайно один из бывших председателей «Юнилевер НВ» — П. Рейкенс заявлял столь откровенно, что «от таких предприятий мирового масштаба, как наше, имеющих большое влияние на экономическую жизнь народов, ждут не только хорошей продукции и высоких прибылей, но и участия в решении всех социальных проблем»<sup>9</sup>.

Влияние представителей финансовых групп на экономическую и политическую жизнь Швейцарии также чрезвычайно велико. В. И. Ленин в одной из работ прямо подчеркивал, что Швейцария является типичной страной, где сращивание государственного аппарата с финансовой олигархией приняло наиболее откровенную форму. Он писал: «Нигде капитал не господствует так цинично и беспощадно, и нигде это не видно с такой ясностью, как именно в этих странах (США и Швейцарии. — Ю. Ю.)... и нигде в парламенте не сказывается так сильно влияние капитала, как именно здесь»<sup>10</sup>.

Следует отметить, что представители финансовой олигархии иногда непосредственно входят в состав правительства. Так, К. Буркхардт, из базельской финансовой

---

<sup>9</sup> Цит. по «Новое время», 1962 г., № 27, стр. 31.

<sup>10</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 39, стр. 83.



группы, в течение длительного времени занимал различные видные посты в швейцарском министерстве иностранных дел. Министром был глава металлургической компании «Людвиг фон Ролль» В. Штампли. Долгие годы ведущий департамент министерства финансов возглавлял один из руководителей алюминиевого треста «Алюсвисс» Е. Веттер. Однако это не является правилом. «Швейцарская финансовая олигархия, оказывая влияние на деятельность бундесрата, как правило, не входит непосредственно в его состав»<sup>11</sup>.

Такое положение, по мнению американской газеты «Нью-Йорк таймс», объясняется довольно просто: «Государственные деятели в Швейцарии не очень влиятельны»<sup>12</sup>. Одна из важных специфических черт сращивания швейцарского государственного аппарата с представителями финансовой олигархии заключается именно в том, что основная ставка делается на крупных чиновников министерств, которые в отличие от членов правительства не переизбираются и практически подготавливают и осуществляют все важнейшие мероприятия министерств. Около 35 ведущих государственных советников швейцарского правительства являются членами наблюдательных советов различных акционерных обществ, находящихся в руках финансовой олигархии страны.

Действуя через своих доверенных лиц, всемогущие магнаты получают возможность проводить такую политику, которая отвечает их интересам. Чрезвычайно любопытны поэтому рассуждения хорошо осведомленного в этих вопросах американского журнала «Форчун». В сентябре 1963 года он писал о положении, которое занимает в Швейцарии одна из крупнейших промышленных монополий: «„Броун, Бовери“ является в большей степени национальным институтом, чем промышленной фирмой. Она не обременена государственным регулированием и не облагается чрезмерными налогами, потому как правительство знает: все, что делает „Броун, Бовери“, усиливает швейцарскую экономику».

О тесных связях буржуазного государственного аппарата с крупнейшими торгово-промышленными и финансовыми монополиями страны свидетельствует и история

---

<sup>11</sup> Pollux, Trust in der Schweiz, Zürich, 1944, S. 9.

<sup>12</sup> "New-York Times", Sept. 16, 1962.

деятельности бывшего президента Швейцарии Г. Шаффнера. Она начиналась с должности секретаря правления могущественного Швейцарского союза промышленников и торговцев.

Черты государственно-монополистического капитализма могут быть весьма многообразны в зависимости от конкретной обстановки, складывающейся в различных странах. В некоторых капиталистических государствах они нашли свое выражение в огосударствлении многих крупнейших предприятий ведущих отраслей экономики, в других странах этот процесс наиболее рельефно выразился в усилении государственного регулирования хозяйственной жизни.

В малых странах второе направление в развитии государственно-монополистического капитализма явилось одной из основных форм его проявления. На этот процесс оказали безусловное влияние и исторические особенности формирования экономической структуры малых стран, и их особое положение в современном капиталистическом мире.

## ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ СТРАН

**С**пецифические условия экономического развития малых стран, которые с самого начала предполагали тесную связь и зависимость от состояния мировой экономики в целом, стали особенно ярко проявляться в послевоенные годы. Соседство с крупнейшими индустриальными державами капиталистического мира вынуждало малые страны искать особые пути развития своей экономики, которые помогли бы им выстоять в ожесточенной конкурентной борьбе. Значительно раньше всех других малых стран с проблемой поисков путей дальнейшего развития своей экономики столкнулась Швейцария, которая находилась на важнейшем экономическом перекрестке континента. В период между двумя мировыми войнами такая же задача возникла и перед Швецией. Для Бельгии и Голландии решение этой проблемы откладывалось на более позднее время, поскольку они были метрополиями больших колониальных империй, где проблема конкурентной борьбы очень часто решалась категориями неэкономического характера. Потеря заморских владений в послевоенный период поставила экономику Голландии и Бельгии в значительной степени перед теми же проблемами, которые вынуждены были решать и другие малые индустриальные страны, но на более ранних этапах своего развития.

Особый путь, по которому пошло хозяйственное развитие малых промышленных капиталистических стран Западной Европы, характеризуется в общих чертах усилением специализации их промышленности на производстве трудоемкой, высококачественной продукции. Сила промышленных монополий малых стран не в массовом

производстве, а в выпуске дорогостоящей, часто уникальной продукции, которая благодаря своему высокому качеству почти не встречает конкуренции даже на рынках высокоразвитых, индустриальных стран. Споривка производителей, писал еще К. Маркс, «проявляется больше качественно, в добротности продуктов, чем количественно, в их массе»<sup>1</sup>.

Конечно, этот процесс еще не в одинаковой степени затронул все малые страны. В одних, как, например, в Швейцарии, он получил наибольшее развитие. Довольно далеко по этому пути продвинулась также Швеция. В последние годы он начинает проявляться в экономическом развитии Голландии и Бельгии. Специализация на производстве трудоемкой, высококачественной продукции обуславливает развитие и некоторых других характерных особенностей в хозяйственной жизни малых стран: значительные расходы на изыскательские работы и акцент на производстве новейшей продукции, ориентация на внешние рынки, усиленное привлечение дешевой иностранной рабочей силы и т. д. Под влиянием этих факторов в малых странах происходят существенные структурные сдвиги, которые усиливают специализацию, специфику их положения в системе мирового капитализма.

#### **1. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕ ТРУДОЕМКОЙ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

В последние годы производство высококачественной продукции довольно широко распространилось во многих крупнейших индустриальных странах. Однако выпуск высококачественной продукции в этих странах ограничен в масштабах и разнообразии продукции. Напротив, в малых государствах высококачественное производство становится главным, основным направлением развития всей промышленности. Вопреки многочисленным предположениям, что малые страны специализируются главным образом на производстве лишь определенных видов продукции, отмечают известные швейцарские буржуазные экономисты профессор В. Ер и доктор

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, стр. 635.

Ф. Кнешаурек, швейцарская производственная структура характеризуется многообразием, которое по широте охвата приближается к производственной структуре Соединенных Штатов или Западной Германии. В этом заложены основы «гибкости и приспособляемости» швейцарской производственной структуры<sup>2</sup> к колебаниям конъюнктуры на мировых рынках, что обеспечивает промышленным монополиям страны высокую конкурентную способность. «Шведская машиностроительная промышленность столь же высоко развита, как и западногерманская, — отмечала 26 июля 1962 г. газета «Индустрикурир». — Она выпускает очень широкий ассортимент товаров, начиная от кнопок и булавок и кончая атомными реакторами и комплектным оборудованием для целых предприятий».

Ориентация на производство высококачественной продукции и ее многообразие обусловили возникновение другой специфической черты промышленности малых стран, которая состоит в специализации в большей степени на производстве единичной, чем на выпуске массовой продукции.

«Внутренний рынок был бы не в состоянии поглотить всю промышленную продукцию, если бы Швеция в больших масштабах стала применять методы массового серийного производства, широко распространенные в США и Англии, — считает директор шведской компании «Атлас Копко» А. Бельфраге. — Поэтому шведская промышленность специализируется главным образом на производстве уникальных, высококачественных машин, в частности специальных инструментальных станков, обладающих высокой точностью и большой производительностью»<sup>3</sup>. В результате такой специализации многие шведские машиностроительные предприятия «работают на заказ», то есть «выполняют работу, требующую высокой квалификации и особых технических навыков и традиций», — писала 26 июля 1962 г. газета «Индустрикурир». Они производят комплектное оборудование для бумажных фабрик и электростанций, изготавливают различную заводскую аппаратуру, в том числе для автоматического управления производственными процессами.

---

<sup>2</sup> См. "Neue Zürcher Zeitung", 16. März 1960.

<sup>3</sup> "Gardian", May 3, 1961.

«На заказ» работает и шведская судостроительная промышленность, занимающая четвертое место в мире по своим производственным мощностям.

В швейцарской экономической литературе употребляется другой термин для характеристики такого производства — «учет индивидуальных пожеланий клиентов», однако суть его аналогична шведской формуле «работа на заказ». По оценке швейцарской газеты «Нейе цюрхер цейтунг»<sup>4</sup>, этот принцип заложен в основе всей производственной деятельности большинства компаний электротехнической, гидротурбинной и станкостроительной промышленности.

Исторически складывавшееся преобладание производства трудоемкой, высококачественной продукции над производством продукции обычного качества (так называемой коммерческой) становится наиболее отчетливым в экономическом развитии Швейцарии. Национальные монополии начинают по существу свертывать выпуск продукции обычного качества, удовлетворяя собственные потребности в ней путем импорта. В 1938 году, например, средняя цена тонны швейцарского оборудования, идущего на экспорт, составляла 4570 швейцарских франков, средняя цена тонны ввозимого оборудования составляла 4150 швейцарских франков. В послевоенный период разрыв в стоимости между тонной экспортируемой и импортируемой продукции, который был весьма незначительным в предвоенные годы, резко увеличился. Средняя цена тонны экспортируемого оборудования достигла в середине 60-х годов 12,1 тыс. швейцарских франков, импортируемого — 6,8 тыс. швейцарских франков.

Усиление тенденции, направленной на производство высококачественной продукции, особенно отчетливо сказалось на развитии ведущих отраслей швейцарской промышленности. В химии произошел процесс перемещения центра тяжести на производство фармацевтических изделий, в машиностроении большой удельный вес стала занимать продукция станкостроения и комплектного оборудования.

Обычные универсальные станки, которые необходимы на каждом заводе общего машиностроения, Швейцария

---

<sup>4</sup> «Neue Zürcher Zeitung», 18. Febr. 1959.

практически не производит, поскольку их выпуск был бы малорентабельным. Высокий уровень заработной платы рабочих, квалификация которых в среднем значительно выше, чем в большинстве других стран, существенно удорожает такое производство. Поэтому машиностроительную продукцию обычного качества Швейцария импортирует, а сама производит технически сложное крупное оборудование и станки высокой точности (прецизионные). Такое производство, как показывает практика послевоенных лет, более устойчиво по отношению к колебаниям конъюнктуры. Например, в 1965 году портфель заказов в швейцарской машиностроительной промышленности сократился в среднем на 12%, однако этот процесс практически не коснулся компаний, выпускающих технически совершенные станки специального назначения. Они сохранили и даже расширили свой портфель заказов.

Такая специализация позволила швейцарским машиностроительным монополиям занять вполне определенное место в мировой капиталистической системе. Они превратились по существу в основных поставщиков высококачественной и уникальной продукции для индустриальных стран капиталистического мира<sup>5</sup>. Так, удельный вес Швейцарии в импорте станков ФРГ состав-

---

<sup>5</sup> В сельском хозяйстве страны также происходит процесс усиления специализации на производстве высококачественной продукции. С каждым годом сокращается объем производства обычных сельскохозяйственных продуктов и растет удельный вес дорогостоящей продукции специализированного назначения. «Именно в силу этого обстоятельства, — писала 15 июля 1962 г. газета «Монд», — такой-то фабрикант, изготавливающий молочный шоколад, такая-то фирма, специализирующаяся на производстве продуктов питания для новорожденных, платят поставщикам за молоко дороже в обмен на обязательство (которое проверяется) сельских хозяев не кормить скот силосованным фуражом». При этом следует отметить, что такое специализированное сельскохозяйственное производство ориентируется главным образом на внешние рынки. Швейцарская молочная продукция (сыр, масло, консервированное молоко) и продукты диетического питания являются одной из растущих статей экспорта и занимают прочные позиции на рынках высокоразвитых индустриальных стран.

Усиление специализации ускоряет структурные сдвиги, которые происходят в сельском хозяйстве послевоенной Швейцарии. Все более решающим становится животноводство, на долю которого приходится сейчас около 75% всей стоимости сельскохозяйственной продукции страны. Земледелие постепенно теряет свое значение, превращаясь в побочную отрасль животноводства.

лял в 1964 году 31,1%; свыше  $\frac{1}{5}$  всего американского импорта станков, около  $\frac{1}{8}$  английского импорта также приходится на швейцарскую продукцию.

О высоком качестве швейцарской продукции известное представление может дать сопоставление экспортных цен на готовую продукцию ряда ведущих капиталистических стран. Так, стоимость килограмма швейцарского экспорта в 1956 году составляла 6,55 франка, в то время как за килограмм английского — 0,8 франка, западногерманского — 0,55 франка, французского — 0,42 франка.

При анализе цен на отдельные виды продукции также можно установить значительный разрыв в пользу швейцарских монополий. Средняя экспортная цена одной тонны швейцарского оборудования является самой высокой в капиталистическом мире. В 1957 году она составляла около 1386 ф. ст. по сравнению с 932 ф. ст. за тонну американской продукции, 684 ф. ст. — за тонну западногерманской и 614 ф. ст. — за тонну английской. Аналогичное положение и в химической промышленности. В 1958 году средняя цена килограмма швейцарских красителей составила 4,48 долл. по сравнению с 3,82 долл. за килограмм западногерманских красителей, 2,97 долл. — французских и 2,62 долл. — английских.

«Традиционное представление о Швеции как о производителе главным образом железной руды и древесины уже неправильно, — пишет шведский бизнесмен У. Иёдаль. — Правда, эти виды продукции все еще составляют преобладающую часть нашего экспорта, однако за последние десятилетия производство готовых изделий становилось все более характерной чертой нашей экономики... Теперь картина совершенно изменилась. Швеция в большей степени стала производителем готовых изделий, не в последнюю очередь специальных изделий, которые трудно получить из какой-либо другой страны...»<sup>6</sup>. Ведущей отраслью экономики страны стала машиностроительная промышленность, в которой занято 40% всех шведских рабочих и служащих. Машиностроительная промышленность Швеции имеет более высокий уровень себестоимости продукции, чем в большинстве других европейских стран. Отсюда специализация

---

<sup>6</sup> "Industriekurier", 26. Juli 1962.



на производстве дорогостоящего оборудования, высокое качество которого в состоянии компенсировать разрыв в ценах с мировым рынком.

Вот один весьма показательный в этом отношении пример. Проблема качества приобретает особое значение в современном автомобилестроении. Степень концентрации капиталов в этой отрасли чрезвычайно высока, и появление любого нового производителя сопряжено со множеством трудностей. Крупнейшие монополии, господствующие в автомобилестроении, настолько могущественны, что способны подавить любого нового конкурента, который отважится вступить с ним в борьбу за рынки сбыта. Не случайно поэтому послевоенные годы были свидетелями многих банкротств в этой отрасли («Боргвард» — в ФРГ, «Студебеккер» — в США и т. д.). Лишь одной фирме удалось устоять под напором гигантских автомобильных монополий, причем не в условиях защищенного высокими пошлинами внутреннего рынка. Речь идет о шведской автомобильной компании «Вольво». Основа ее успеха, как писалось в журнале «Экономист», — «тщательность в работе». Высокое качество, обеспечивающее выносливость, надежность, неприхотливость, способствовало активному вторжению шведского автомобиля на мировые рынки. При этом главное внимание уделяется техническим показателям и наблюдается почти полное пренебрежение к внешней форме. Если старомодная по внешнему виду автомашина успешно конкурирует с ультрамодными моделями американских и западноевропейских монополий, то это объясняется решающим перевесом в качестве изделия. Не случайно поэтому первый автосборочный завод европейской страны в Северной Америке был построен именно шведской компанией «Вольво» (вблизи от города Дартмута в Канаде). Для вторжения на «общий рынок» фирма создала специальную компанию в Бельгии — «Вольво Европа Н. В.».

Шведская черная металлургия является также весьма характерным примером специализации этой страны на высококачественном производстве. Удельный вес высококачественной продукции в общей выплавке стали в Швеции (25%) значительно выше, чем в какой-либо другой капиталистической стране (обычно не более 10%). В 1965 году ни одна другая капиталистическая

страна не могла сравниться со Швецией по уровню подшевого производства высококачественных сталей. Этот показатель в Швеции составлял 157 кг, тогда как в ФРГ — 51, во Франции — 35, Англии — 33, Италии — 26 кг.

«Сталь, которая бреет весь мир», — так назвал американский журнал «Бизнес уик» одну из своих статей, посвященную высококачественному производству в Швеции. Основным поставщиком сталей для всемирно известной фирмы по производству безопасных бритв «Жилле» является шведская компания «Сандвик», для британской фирмы «Вилкинсон» — шведская компания «Уддехолм». «Нашими основными конкурентами на мировых рынках выступают только шведы, — заявил один из руководителей шведской фирмы «Сандвик». — Немцы, японцы и американцы не в состоянии противопоставить что-либо нашей высококачественной продукции»<sup>7</sup>.

«Шведская промышленность во все большей степени базируется на производстве, которое предполагает использование малого количества сырья и массу технического мастерства»<sup>8</sup>.

Большие структурные изменения в послевоенный период произошли и в экономике Голландии. Отрасли промышленности, связанные в первую очередь с переработкой сырья, поступавшего из заморских владений, стали постепенно вытесняться машиностроением и химией. При этом развивалась не только специализация на производстве какой-либо определенной продукции, центр тяжести перемещался на выпуск высококачественных изделий. «Успешный сбыт продукции голландского станкостроения на рынке ФРГ, обладающей собственной развитой станкостроительной промышленностью, — писала 19 сентября 1961 г. западногерманская газета «Нахрихтен фюр ауссенхандель», — объясняется высоким уровнем специализации компаний Голландии на выпуске определенных видов металлообрабатывающих станков». Такая высококачественная продукция пользуется постоянным спросом у развитых индустриальных

---

<sup>7</sup> "Business Week", 1963, June 8, p. 125.

<sup>8</sup> P. Powrie, A. Mansfield, North-West Europe, L., 1964, pp. 119—120.

стран. Экспорт голландских станков, в частности, направляется в ФРГ (31—32% всего голландского экспорта станков), Англию и Францию (по 10—15%).

«В послевоенный период, — пишет западногерманский буржуазный экономист Г. Пфейффер, — Голландия стала развивать свое хозяйство по „швейцарскому образцу“. Производство оптической аппаратуры, прецизионного оборудования и инструментов становится отличительной чертой развития индустрии. В сочетании с финансовыми возможностями и квалифицированными рабочими кадрами это приносит успех»<sup>9</sup>.

Процесс структурного изменения бельгийской экономики принял весьма отчетливые формы в начале 60-х годов. «Для страны, известной прежде всего своим деловым чутьем, наступило время переоценок», — писала 13 марта 1964 г. английская газета «Дейли телеграф». Потеря Конго лишила не только надежного источника доходов и прибылей, она поколебала сами устои деловой активности. Быстрое и легкое обогащение, которое было доступно бельгийской буржуазии в результате эксплуатации бесправных африканских народов, ушло в прошлое. Огромный отток капиталов из Бельгии сменяется значительным притоком средств в страну. Началось постепенное приспособление хозяйства страны к новым условиям ожесточенной конкурентной борьбы на европейском континенте. Модернизация и реконструкция бельгийского хозяйства за 60-е годы приняли такие масштабы, которые явно несопоставимы со всем предыдущим столетием.

Общий объем инвестиций, направляемых в хозяйство страны, значительно увеличился. В 50-х годах (1953—1958 гг.) капиталовложения в экономику составляли в среднем около 17,4% стоимости валового национального продукта. В 1959—1963 годах они возросли до 19,5%, а в 1964 году составили 20,6%.

Однако суть проблемы заключалась в другом. Сумеет ли Бельгия сохранить свои экономические позиции в Западной Европе, опираясь лишь на продукцию первоначальных стадий промышленной обработки, таких, как, например, сталь и уголь? «Доминирующее влияние от-

---

<sup>9</sup> G. Pfeiffer, Strukturwandlungen und Nachkriegsprobleme der Wirtschaft der Niederlande, Kiel, 1950, S. 22.

раслей добывающей и тяжелой промышленности на хозяйственное развитие страны должно уйти в прошлое, — отмечает бельгийский буржуазный экономист Ж. Пиренн. — Тенденция к созданию экономики с многоотраслевой структурой проступает все более отчетливо»<sup>10</sup>.

И все же вопрос состоял в большем, чем определение новых отраслей экономики для поглощения излишней рабочей силы. «Дело, скорее, заключалось в том, чтобы найти такие отрасли промышленности, которые при условии повышения производительности труда расширили бы сильное, но до сих пор еще небольшое ядро промышленного производства, требующего повышенной квалификации и умения», — писала 13 марта 1964 г. газета «Дейли телеграф». Только таким путем можно было достигнуть устойчивого положения в конкурентной борьбе на европейском континенте.

Это может послужить определенным объяснением особой активности Бельгии в разработке различных научно-технических проектов. Участие в Европейской организации по исследованию космического пространства, работа в рамках Евратома (совместное с Францией строительство атомной электростанции мощностью в 250 мегаватт), разработка новой конструкции атомного реактора для судовых двигателей (совместно с английской комиссией по атомной энергии) — все это превращает Бельгию в одну из ведущих ядерных держав европейского континента.

В специализации на производстве высококачественной продукции уже существенно продвинулись некоторые отрасли бельгийской промышленности, и в частности электротехника. Однако эти успехи в целом еще не столь велики. Об этом, в частности, свидетельствуют расчеты, подготовленные экономической исследовательской группой, созданной 4 европейскими банками. В 1963 году сумма произведенной и реализованной продукции, приходящаяся на одного занятого в этой отрасли, составляла в Швеции 9,7 тыс. долл. (самый высокий показатель в Западной Европе), в Голландии — 8,5 тыс. долл., в Бельгии — 7,4 тыс. долл. Аналогичные показате-

---

<sup>10</sup> "Progress", 1964, No 3, p. 102.

ли для электротехнической промышленности ФРГ были 7 тыс. долл., для Англии — 6,2 тыс. долл.<sup>11</sup>

Данные по Швейцарии, как обычно, отсутствуют, поскольку в этой стране не учитывается стоимость промышленной продукции. Однако, принимая во внимание специализацию и направленность швейцарского электротехнического машиностроения, можно предположить, что указанный показатель по этой стране находится на шведском уровне или даже несколько выше.

В послевоенные годы происходят структурные сдвиги и в бельгийской металлургической промышленности. Расширяются мощности по производству высококачественной стали, происходит перемещение центра тяжести производственной программы на более трудоемкие работы. Например, на предприятиях компании «Арбед» удельный вес проката (полосового и листового железа) в общей стоимости продукции увеличился с 15% (1937 г.) до 35% (1960 г.). В то же время удельный вес полуфабрикатов сократился с 12,6 до 2,8%. И все эти сдвиги очень незначительны. В 1965 году Бельгия занимала одно из последних мест в ряду основных европейских металлопроизводителей по уровню подушевого выпуска высококачественных сталей (этот показатель был равен 10 кг).

Структурные сдвиги в экономическом развитии Голландии и Бельгии английский ежемесячник «Таймс ревью оф индастри энд текнолоджи» характеризует следующим образом: «Голландия постепенно превращается в поставщика специализированных высококачественных изделий (промышленного и сельскохозяйственного характера), Бельгия в целом сохраняет производство обычной серийной продукции»<sup>12</sup>.

## **2. НАУЧНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПАТЕНТНЫЙ БИЗНЕС**

Специализация монополий малых стран на высококачественном производстве тесно связана с выпуском новой и новейшей продукции. «Швейцария представляет

---

<sup>11</sup> "Times Review of Industry and Technology", 1965, June, p. 64.

<sup>12</sup> "Times Review of Industry and Technology", 1961, Nov., p. 60.

собой страну специалистов, занятых производством высококачественной продукции и изысканием новых идей, пока старые идеи реализуются крупнейшими странами в массовом производстве»<sup>13</sup>, — писал английский торговый консул в Швейцарии Л. Холлидей. Эта особенность в экономическом развитии страны стала отчетливо обнаруживаться еще в довоенный период. В 1927 году, например, швейцарская компания «Броун, Бовери» одержала победу на открытом конкурсе в США по монтажу крупнейшего комплекса турбин. Швейцарскому тресту удалось оттеснить другие фирмы благодаря тому, что предложенное ей оборудование было самым новейшим и передовым. В послевоенный период эта же компания приступила одной из первых среди капиталистических фирм к производству газотурбовозов. Швейцарские компании «Броун, Бовери» и «Машиненфабрик Эрликон» являются также пионерами освоения производства локомотивов «двойного питания» (электровозы-тепловозы), которые могут работать как на электрифицированных участках, так и за пределами контактной сети.

Все крупнейшие химические монополии Швейцарии также почти ежегодно расширяют свою производственную программу за счет внедрения в производство новых патентованных препаратов. В этой связи английская газета «Файнэншл таймс» писала 14 марта 1960 г., что «постоянная готовность прекратить производство устаревшей продукции оказала наибольшее влияние на развитие швейцарских химических монополий».

Специализация на производстве новейшей продукции характерна и для шведской промышленности. «Даже самый поверхностный взгляд на наше экономическое развитие убеждает в том, что именно нововведения, изменения характера продукции и ее различные качества составляют основные динамические элементы в процессе развития, — пишет группа шведских экономистов. — Суровые ветры конкуренции закалили нас, сделали стойкими и сильными, а также вынудили стать новаторами»<sup>14</sup>. Например, судоверфи «Гётаверкен» построили в конце 1963 года самый крупный в мире танкер для

<sup>13</sup> L. Holliday, Switzerland. Economic and Commercial Conditions in Switzerland, L., 1954, p. 22.

<sup>14</sup> Г. Мюрдаль, Р. Польссон, Т. Экстрем, Швеция и Западная Европа, стр. 34, 100.

перевозки асфальта. При его создании были использованы новейшие материалы и оборудование. Электротехническая компания «АСЕА» в конце 1954 года победила на открытом конкурсе в США и получила самый крупный для Швеции контракт на строительство прямой линии электропередачи вдоль тихоокеанского побережья страны. Эта же компания оказалась победительницей на конкурсах при строительстве прямой линии электропередачи между Англией и Францией. Во всех указанных случаях шведская фирма предлагала своим клиентам самое новейшее оборудование.

«Уже в течение многих лет „АСЕА“ является ведущей компанией западного мира в производстве оборудования для высоковольтных передач, — отмечает журнал «Форчун» в специальной статье, посвященной развитию электротехнической промышленности Западной Европы. — Несмотря на самые высокие издержки производства, связанные с рабочей силой (за исключением США), эта компания, сочетая технические новшества с чрезвычайной экспансивностью, проникает практически на все мировые рынки»<sup>15</sup>. Она явилась пионером в освоении подводной кабельной системы. Первая линия была построена в 1952 году между Швецией и островом Готланд. Затем последовали подводный кабель между Англией и Ирландией, между северным и южным островами Новой Зеландии, между Сардинией и Сицилией. Канада стала заказчиком оборудования у этой шведской фирмы для высоковольтной передачи (735 тыс. вольт) огромной протяженности.

Ведущее положение монополий малых стран в области производства высококачественной и новейшей продукции обеспечивается благодаря высокому уровню промышленных капиталовложений. По подсчетам уже упоминавшихся швейцарских экономистов В. Ера и Ф. Кнешаурека, около  $\frac{1}{5}$  всей стоимости совокупного общественного продукта этой страны ежегодно инвестируется в экономику. Швейцария занимает первое место среди западноевропейских стран по объему промышленного инвестирования на одного занятого в экономике. Другие малые страны также входят в «первую пятерку». В 1955 году этот показатель был равен 2700 швей-

---

<sup>15</sup> "Fortune", 1963, Sept., pp. 111—115.

царским франкам в Швейцарии, 2550 франкам в Швеции, 1950 франкам в ФРГ, 1900 франкам в Голландии, 1750 франкам во Франции, 1650 франкам в Англии.

Большой объем инвестиций, направляемых на модернизацию и переоснащение действующих предприятий, способствует значительному росту производительности труда в малых странах. По этому показателю они занимают первые места среди западноевропейских стран. Например, согласно подсчетам Международной экономической организации, в 1955 году производительность труда швейцарского и шведского рабочего была самой высокой в Западной Европе. Их уровень берется за 100%. В этом случае производительность труда рабочих в Англии составляет 90%, ФРГ — 85, Франции — 83, Италии — 55%. Более поздние подсчеты не изменили этого соотношения. В апреле 1965 года такие сопоставления проделал генеральный директор шведской фирмы «Атлас Копко» Е. Бельфраге. Он подсчитал, что ежегодная стоимость продукции, произведенной одним шведским рабочим, составляет 22 тыс. марок, одного западногерманского — 18,9 тыс. марок<sup>16</sup>.

Высокий уровень промышленного инвестирования обеспечивает выделение значительных средств на развитие научно-исследовательских работ. Малые страны, согласно подсчетам западногерманской газеты «Индустрикурир», возглавляют список западноевропейских государств в области затрат на изыскательские цели. Правда, первое ознакомление с цифрами не выявляет такой картины. Например, в 1962 году расходы на научно-исследовательские цели составили 2,4% стоимости валового национального продукта в Англии, 1,5 — во Франции, 1,3% — в ФРГ. По малым странам этот показатель был не всегда выше: в Швеции — 1,6%, в Швейцарии — 1,4, в Бельгии — 0,7%. Однако разрыв в уровнях расходов объясняется тем, что в крупных странах много средств расходуется на научно-исследовательскую работу в области создания новой военной техники. Если учитывать расходы только в гражданской области, то перевес будет явно на стороне малых стран.

Об этом позволяют также судить сопоставления по крупнейшим промышленным монополиям капиталисти-

---

<sup>16</sup> "Handelspartner Schweden (Industriekurier, Apr. 1965)", S. 15.



ческого мира. Расходы на научно-исследовательские цели у ведущих американских химических корпораций составляют в среднем около 4—4,5% их оборотов, таков же показатель и у крупнейших западногерманских химических фирм, а у английского химического гиганта «ИКИ» даже несколько ниже (4%). Расходы на научно-исследовательские цели у ведущих фирм малых стран почти вдвое выше. У голландского «Филипс» они составляют 7%, у швейцарской компании «СИБА» — 8,4, а у «Хоффманн-Ла Рош» — даже 9% (все данные за 1964 г.). Существенно уступают в этом отношении бельгийские фирмы. Их расходы на изыскательские цели едва достигают 3—3,5%<sup>17</sup>.

Научно-исследовательские кадры составляют довольно значительную часть занятых на предприятиях всех ведущих промышленных монополий малых стран. Так, на предприятиях крупнейшей химической корпорации Швейцарии «СИБА» на каждых 100 занятых приходится около 15 человек, занятых научно-исследовательской деятельностью. За счет научно-технических кадров происходит в основном рост занятых на промышленных предприятиях этой страны. За период 1945—1960 годов ежегодный прирост занятых составлял около 1%. При этом численность квалифицированных рабочих возрас- тала на 1,6%, инженерно-технического персонала — на 4, а численность неквалифицированных рабочих умень- шалась на 2%. В результате этого процесса общая числен- ность неквалифицированных кадров в швейцарской эконо- мике уменьшилась до 12% всех занятых.

Проблема увеличения расходов на научно-исследова- тельские цели имеет особое значение для промышленно- сти малых стран. Ограниченные размеры внутренних рынков, отсутствие серийного массового производства продукции — все это существенно сокращает возмож- ности фирм малых стран в деле выделения значительных средств на научно-изыскательские цели. Поэтому для поддержания высокого уровня научно-исследова- тельских работ промышленные монополии малых стран ши- роко используют средства своих заграничных филиалов и дочерних компаний. Швейцарские заграничные пред- приятия обязаны отчислять значительную часть своей

---

<sup>17</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 9. Apr. 1965.

прибыли материнскому обществу в виде уплаты за лицензии, а также для ведения научно-исследовательской работы. При этом важно отметить, что швейцарские монополии стремятся сосредоточить значительную часть работы по разработке и внедрению новой продукции на своих основных предприятиях в Швейцарии. В основе деятельности швейцарских монополий лежит принцип перемещения производства более дешевых продуктов на заграничные филиалы, с тем чтобы специальное и патентованное производство концентрировать возможно дольше на швейцарских предприятиях. Так, например, в 1962 году удельный вес материнского общества в общих оборотах треста «СИБА» составлял около 30—32%, такова же его доля и в распределении рабочей силы. Однако расходы на научно-исследовательскую работу распределялись совершенно иначе — 67,9% приходилось на материнское общество. «Для ряда крупных фирм, — отмечает шведский прогрессивный экономист Ф. Лагер, — характерна тенденция сохранить в стране только конструкторские бюро, лаборатории, бюро изобретений, центральные и бухгалтерские отделы, а само производство вынести за ее пределы. Такая тенденция подчеркивает отличительные черты шведского империализма, представленного крупным финансовым капиталом»<sup>18</sup>.

Столь же отчетливо прослеживается концентрация научно-исследовательской работы и высококачественной продукции на отечественных предприятиях голландской компании «Филипс». В 1963 году их удельный вес в общем распределении рабочей силы компании составлял около  $\frac{1}{3}$ , но в распределении научно-исследовательских кадров — уже  $\frac{2}{3}$ . Весьма показательным в этом отношении является также сопоставление основных данных у 2 гигантских электротехнических фирм, имеющих в известной степени близкую по профилю производственную номенклатуру, — голландской компании «Филипс» и западногерманской «Сименс». Признаком более качественной продукции голландской компании можно считать ее превосходящий по размерам оборот при меньшем количестве занятых.

Каждое существенное звено в системе «Филипс» имеет, подобно Янусу, два лица: руководителя-бизнесмена и

---

<sup>18</sup> «Проблемы мира и социализма», 1964 г., № 7, стр. 67.

руководителя-ученого. Они дополняют и контролируют друг друга. Главное руководство считает, что именно такая особенность организационной структуры обеспечивает решающие успехи в научно-исследовательской работе.

Во многих вопросах дочернии компании «Филипс» сохраняют почти полную автономию, однако в изыскательской работе существует теснейшая связь и зависимость. На исследовательскую работу ежегодно затрачивается сумма, равная 7% годового оборота компании. В 1964 году она достигла 0,5 млрд. гульденов. В научных центрах и лабораториях «Филипс», расположенных преимущественно на территории Голландии, занято около 20 тыс. человек. В главной лаборатории, находящейся в Эйндохфене, работают 2200 ученых, отдающих свое время чистым исследованиям, не стесняемым жесткими финансовыми рамками.

Аналогичная система действует и на предприятиях многих других компаний страны. Координация научно-технических исследований всех дочерних фирм голландской монополии «АКЮ», например, осуществляется через 2 специально созданные организации при головной компании — «Сентрал техникэл департмент» (занято около 200 специалистов) и «Сентрал рисёрч институт» (около 1000 специалистов). «Все фундаментальные исследования и работа, связанная с проблемами, имеющими принципиальное значение для развития треста, — писала 10 июня 1960 г. газета «Файнэншл таймс», — концентрируются главным образом в организации „Сентрал рисёрч институт”». Кроме того, дочерние общества должны представлять в распоряжение треста все результаты научно-исследовательских работ, полученные в лабораториях и на предприятиях этих компаний. Централизованно осуществляется также снабжение новейшим оборудованием промышленных предприятий дочерних обществ. В систему монополистической группы входят 3 машиностроительных завода, расположенных в Голландии и за ее пределами, которые производят специальное оборудование для предприятий треста.

Высокий уровень научно-исследовательской работы и высокая квалификация специалистов из малых стран способствуют созданию на их территории иностранных исследовательских институтов для изыскательских ра-

бот. Так, в начале 1959 года американская химическая фирма «Сайнамид» основала в Женеве научно-исследовательскую фирму, которая, используя исключительно швейцарских специалистов, проводит экспериментальные работы в области фармацевтики. Местными кадрами укомплектована также швейцарская лаборатория другой крупнейшей американской химической корпорации — «Дюпон (Е. И.) де Немур». Некоторые американские корпорации имеют в Швейцарии, Голландии и Бельгии специальные компании по разработке и реализации патентов.

Превращение многих промышленных монополий малых стран в ведущих производителей высококачественной и новейшей продукции способствовало выдвиганию их в центры огромной лицензионной системы. Основная масса фундаментальных научных открытий и технических изобретений была сделана в последнее время в Западной Европе, и в частности в малых странах. Поэтому среди крупнейших лицензодателей почти во всех отраслях экономики обязательно встречаются компании этих стран. Так, в фармацевтической промышленности капиталистического мира ведущее положение занимают 3 страны — США, Швейцария и Англия. Одна только химическая компания «СИБА» является собственницей 18 тыс. патентов, проданных компанией в 70 странах. В моторостроительной промышленности ведущее положение занимают Англия, Швеция, Швейцария. Например, лицензии на производство сверхмощных судовых двигателей шведской фирмы «Гётаверкен» проданы компаниям 9 стран. В электротехнике ведущее положение занимают 5 стран — США, ФРГ, Англия, Швейцария и Голландия, в судостроении 3 страны — Англия, ФРГ, Швеция.

В послевоенный период промышленная реконструкция многих ведущих империалистических держав была тесно связана с получением лицензий из малых стран. Это относится в значительной степени к Японии и Западной Германии. Например, по некоторым подсчетам, за послевоенный период (1945 — март 1962 г.) Япония заключила 1670 лицензионных соглашений, в том числе 121 — со Швейцарией, 45 — с Голландией и около 30 — со Швецией. Так, японская судостроительная фирма «Мицуи шипбилдинг энд инджиниринг» производит су-

Довые двигатели и компрессоры по лицензии голландской компании «Томасен», сверлильные станки — по лицензии швейцарской компании «Эрликон», японская компания «Кавасаки докъярд» выпускает турбины (с роторами, вращающимися в разных направлениях) по лицензии шведской фирмы «Де Лаваль» и т. д.

Согласно подсчетам западногерманской газеты «Индустрикурир», в 1963 году ФРГ приобрела патентов и лицензий на сумму 541 млн. марок (продала на сумму 199 млн. марок), в том числе у Швейцарии на сумму 156 млн. марок, у Голландии — 45 млн., у Швеции — 10 млн., у Бельгии — 7 млн. марок. За этот же период указанные малые страны приобрели лицензии у ФРГ лишь на незначительную сумму: Швейцария — на 4,6 млн. марок, Голландия — на 5,4 млн., Швеция — на 2,3 млн., Бельгия — на 1,8 млн. марок. Удельный вес малых стран в экспорте лицензий в Западную Германию составляет около 40%. При этом его рост продолжается, несмотря на значительное уменьшение в последнее время покупок лицензий западногерманскими фирмами<sup>19</sup>.

Во все возрастающих масштабах используют новинки технической мысли из малых стран американские, английские, французские и итальянские компании. Американские металлургические фирмы становятся в последнее время крупнейшими импортерами европейских идей в области сталелитейного производства. Значительно усилился ввоз шведской технической документации.

### 3. ОРИЕНТАЦИЯ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

Специализированное, высококачественное производство не может развиваться без ориентации на внешние рынки. В капиталистическом мире найдется немного государств, для которых внешнеэкономические связи имели бы столь огромное значение, как для малых высоко-

---

<sup>19</sup> Особенно велико участие монополий малых стран в предоставлении лицензий западногерманским фирмам по тем отраслям, по которым специализация продвинулась уже далеко. Например, химические фирмы ФРГ купили в 1963 году лицензий на общую сумму в 133,3 млн. марок (в том числе из Швейцарии — на 37,8 млн.), в области электротехники — на сумму 116 млн. марок (в том числе из Голландии — на 35,4 млн., из Швейцарии — на 17,7 млн.) и т. д.

развитых стран. По стоимости внешнеторгового оборота, приходящегося на душу населения, Бельгия — Люксембург и Швейцария занимают первое и второе места в мире. В первую десятку по этим показателям входят и другие малые страны — Голландия и Швеция. Удельный вес пяти малых стран в международной торговле (около 12%) почти втрое превышает их долю в мировом капиталистическом промышленном производстве.

Значение малых высокоразвитых стран в системе современного европейского капитализма и международных экономических отношений особенно возросло в последние годы в связи с усилением различных интеграционных тенденций. Голландия, Бельгия и Люксембург являются участниками Европейского экономического сообщества («общего рынка»), Швеция и Швейцария составляют костяк другой экономической группировки — Европейской ассоциации свободной торговли. Используя нарастающие противоречия между ведущими европейскими капиталистическими державами в этих объединениях, они стремятся упрочить свое положение, поддерживая или отклоняя претензии на господство одной из сторон.

«Влияние голландцев в Европе сейчас сильнее, чем 250 лет назад», — писал в марте 1965 года английский журнал «Экономист». Еженедельник подчеркивает, что Голландия настаивает на вступлении Англии в «общий рынок» не только потому, что это расширило бы для них возможности внешней торговли, но также и по другим мотивам, поскольку «на переговорах в Брюсселе Англия представляла бы собой отличный противовес Франции».

После войны Голландия лишилась своей обширной колониальной империи. Однако в отличие от многих других бывших европейских метрополий она сумела быстро перестроиться в новых условиях, сложившихся в мире.

«Внешнеэкономические связи превратились в регулятор общэкономического развития Швейцарии»<sup>20</sup>, — пишет швейцарский буржуазный экономист И. Боннер. По его мнению, структура швейцарской промышленности по существу меняется в связи с изменениями, которые происходят на внешних рынках. Так, перед началом первой

---

<sup>20</sup> «Sozialisierung, Unternehmerinitiative und Produktivität in Europe», Darmstadt, 1956, S. 109.

мировой войны около 44% всей стоимости швейцарского экспорта приходилось на продукцию текстильной промышленности, что отражало ее положение в национальной экономике. С падением значения текстильного производства и относительным сокращением потребления текстильных товаров в капиталистическом мире центр тяжести швейцарского экспорта перемещается на продукцию машиностроения и химической промышленности, поскольку эти отрасли бурно развиваются в последние годы во всех странах. После второй мировой войны (1963 г.) уже свыше половины стоимости швейцарского экспорта (52,6%) приходилось на продукцию этих двух отраслей. Следует отметить, что и в других малых странах продукция машиностроительной и химической промышленности составляет значительную часть их экспортной торговли. В Швеции она уже достигла 38,8%, в Голландии — 31,9, а в Бельгии — пока 24,2%.

Внешние рынки имеют решающее значение для машиностроительной промышленности малых высокоразвитых стран. Экспортируется, как правило, от  $\frac{1}{3}$  до  $\frac{2}{3}$  всей произведенной продукции. Так, в 1960 году машиностроительная промышленность Швейцарии направляла на экспорт 63,6% всей своей продукции, по Голландии этот показатель достигал 40,6%, Бельгии — 36,8, Швеции — 35,7%. Степень зависимости от внешних рынков этой отрасли промышленности малых стран значительно выше, чем у большинства других западноевропейских государств. В том же году соответствующий показатель у ФРГ был 40,3%, Англии — 30,8, Италии — 28,8, Франции — 21,8%.

Тесная связь с внешними рынками для машиностроительной промышленности малых стран находит свое отражение и в другом важном показателе. Импортируется, как правило, от  $\frac{1}{3}$  до  $\frac{1}{2}$  всего необходимого оборудования и машин. В 1960 году доля импорта в общих продажах продукции машиностроения на внутреннем рынке в Бельгии составила 54,2%, Швейцарии — 50,4, Голландии — 47,8, Швеции — 34,8%. Весьма показательны в этом отношении данные по другим западноевропейским странам: Италии — 20,7%, Англии — 9,6%.

Приведенные выше данные позволяют сделать вывод об особом положении малых высокоразвитых стран в системе современного капитализма. В группе крупней-

ших западноевропейских держав относительно большой удельный вес экспорта (от одной до двух пятых всей стоимости продукции) отражает высокий уровень развития этой отрасли промышленности в целом. Номенклатура ее достаточно широка, чтобы одновременно удовлетворить потребности и экспорта, и внутреннего рынка. (Импорт продукции машиностроения составляет около  $\frac{1}{10}$  всей стоимости продаж.) Совершенно иная картина в малых странах. Швейцария, например, почти столько же вывозит, сколько и ввозит. Столь же показательны в этом отношении данные и по Голландии. Они свидетельствуют прежде всего о ярко выраженной специализации в развитии машиностроительной промышленности этих стран. По этому же пути идет шведская, начала движение и бельгийская промышленность. Во всяком случае, один из руководителей бельгийского картельного объединения промышленников «Фабриметал». — П. Девец счел нужным отметить, что бурно растущая электротехническая промышленность страны (за период 1954—1964 г. численность занятых увеличилась вдвое — с 30 тыс. до 60 тыс. человек) отличается двумя не совсем характерными для Бельгии чертами: специализация на производстве определенной высококачественной продукции и увеличивающаяся в связи с этим ориентация на внешние рынки.

Специализация на экспорте определенной продукции обеспечивает малым странам прочные позиции на мировых рынках. Их удельный вес в мировом капиталистическом экспорте машиностроительной продукции значительно выше, чем их удельный вес в мировой торговле. Он составлял в 1963 году около 14%. А по отдельным видам продукции многие малые страны вообще задают тон на мировых рынках. Швейцария, например, является ведущим экспортером часов (около 50% мирового экспорта), текстильного оборудования и станков (около 15%), Швеция — в судостроении (15% мирового экспорта судов).

Положение, складывающееся в машиностроительной промышленности малых стран, стало характерным для всех других отраслей экономики, которые уже обрели достаточно четкие черты определенной специализации. Так, например, западногерманская газета «Индустрикуир» писала 27 января 1966 г. «Производство



высококачественных сталей в некоторых странах, и в первую очередь в Швеции, с самого начала развивалось с ориентацией на экспорт. Промышленные мощности создавались здесь в меньшей степени с учетом внутреннего рынка».

В свою очередь, о влиянии внешнего рынка на развитие экономической структуры малых стран достаточно убедительно свидетельствуют изменения, происходящие в последние годы в пищевой промышленности Швеции. Обострение конкурентной борьбы на «общем рынке» и введение внешних, более высоких таможенных тарифов для экспортеров, не входящих в это объединение, нанесли бы существенный ущерб шведскому продовольственному экспорту (яйца, сыр, масло, свинина) в «малую Европу». Однако в 1965 году были предприняты значительные усилия по переключению промышленности на производство специальных продуктов питания, которые могли бы получить большие возможности для доступа на западноевропейские рынки. Речь, в частности, идет о шведском новаторстве в производстве свежемороженых готовых блюд. С целью повышения конкурентной способности на мировых рынках в пищевой промышленности были осуществлены многочисленные слияния и поглощения. Так, в молочной промышленности 150 предприятий объединились в 5 фирм. Подобное же явление было отмечено и в мясохладобойной промышленности.

Ориентация на внешние рынки экономики малых стран становится особенно рельефной при анализе связей крупнейших монополий. Для большинства из них внутренний рынок играет все меньшую и меньшую роль. Например, швейцарская компания «Броун, Бовери», вывозя почти 75% своей продукции, демонстрирует такую экспортную ориентацию, которая вряд ли может быть «обнаружена у какой-либо другой компании подобных размеров», как отмечал в сентябре 1963 года журнал «Форчун». В отличие от всех других электротехнических обществ эта фирма ориентируется на промышленно развитый капиталистический мир. Даже в США и Англии, куда обычно не идет экспортная продукция западноевропейских компаний, «Броун, Бовери» занимает весьма прочные позиции.

Однако было бы неправильно на этом основании предположить, что швейцарская компания каждый раз

отправляется на поиски новых неосвоенных рынков и добивается удачи исключительно благодаря высокому качеству своей продукции. Это, безусловно, имеет место. И все же решающая часть экспортной продукции реализуется по проверенным, хорошо отработанным каналам. Один из директоров «Броун, Бовери» отмечает, что материнская компания прочно ориентирует экспортную политику на свои зарубежные дочерние фирмы. Во всех случаях, когда позволяют технические условия, экспортные заказы этих фирм выполняются материнским обществом. В этой связи особую озабоченность у хозяев «Броун, Бовери» вызывают различные таможенные ограничения, связанные с созданием экономических группировок в Западной Европе. Такая «централизованная политика сбыта на внешних рынках» может натолкнуться на различные барьеры, так как все дочерние фирмы «Броун, Бовери» зарегистрированы в соответствующих странах как самостоятельные акционерные общества. Однако до последнего времени в штаб-квартире «общего рынка» еще не существует единого мнения относительно возможности ограничения подобной практики.

Весьма характерен в этом отношении и пример шведской автомобильной компании «Вольво», которая является типичной крупной монополией малой страны, ориентирующей производственные мощности на внешние рынки. Известно, что в большинстве малых стран отсутствует отечественная высокоразвитая автомобильная промышленность, главным образом потому, что в пределах небольшого внутреннего рынка не представляется возможным организовать крупное серийное производство. Здесь представлены своими филиалами преимущественно автомобильные компании ведущих капиталистических стран (например, в Швейцарии и Бельгии сборочные заводы американской корпорации «Дженерал моторз»). Кроме того, ввозные пошлины в малых странах, как правило, находятся на относительно низком уровне, что не может являться препятствием для проникновения на их рынки продукции автомобильных магнатов. В этих условиях любая отечественная автомобильная компания этих стран должна ориентировать свою продукцию на внешние рынки. Таковой и является «Вольво». В 1963 году из 110,7 тыс. произведенных авто-

мобилей 58,6 тыс. было реализовано на внешних рынках. В настоящее время компания строит новый завод с ежегодной мощностью в 150—300 тыс. автомобилей, в то время как внутренний рынок способен поглотить лишь 170 тыс. автомобилей в год. Понятно, что в этих условиях основная ставка шведской компании делается на внешний рынок.

Аналогична экспортная доля и для других компаний малых стран, специализирующихся в машиностроении и металлообработке. Швейцарский трест «Зульцер» вывозит 66 % своей продукции, а шведский подшипниковый гигант «СКФ» — 70 %. Еще большее значение внешние рынки имеют для монополий химической промышленности. У большой швейцарской «четверки» («Хоффманн-Ла Рош», «СИБА», «Сандоц» и «Гейги») они поглощают почти 85 % всей их продукции.

Реализуя основную массу производимой продукции за пределами страны, крупнейшие промышленные монополии малых стран занимают на внешних рынках более прочные позиции, чем многие широко известные компании ведущих капиталистических стран, производственные мощности которых значительно выше. Так, например, по стоимости выпускаемой химической продукции компания «СИБА» занимает лишь восьмое место среди западноевропейских химических корпораций.

Однако, уступая по этому показателю ведущим химическим монополиям Англии, ФРГ и Италии, швейцарский трест «СИБА» не уступает или даже превосходит некоторые из этих компаний по сумме реализованной продукции на внешних рынках. Так, ведущая западногерманская химическая монополия «Бадише анилин-унд содафабрик» вывозит на внешние рынки около 35 % своей продукции, что составляет около 277,8 млн. долл. (1964 г.). Реализация на внешних рынках химической продукции швейцарского треста «СИБА» за тот же год составила около 260 млн. долл.

#### **4. ИМПОРТ ДЕШЕВОЙ ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ**

Специализированное высококачественное производство предполагает большую концентрацию квалифицированных рабочих кадров. Создается определенная

прослойка технически хорошо подготовленного персонала, который в состоянии выполнять уникальную, требующую большой точности работу. Но ни одно, даже высокоспециализированное, производство не в состоянии развиваться без привлечения дешевых рабочих рук. Поставщиками такого товара становятся «бедные» западноевропейские страны, расположенные главным образом по берегам Средиземного моря. Тенденция развития национального хозяйства малых стран, которая выражается в отходе от обычного производства к высококачественному, требует больших капиталов и относительно малочисленной, но высококвалифицированной рабочей силы. Производство обычной продукции перемещается или за границу, или на предприятия, находящиеся на территории самих малых стран, но укомплектованные в значительной степени иностранными рабочими.

«Вот уже много лет швейцарцы видят, как их улицы и предприятия заполняются иностранцами, — писала 23 июня 1964 г. французская газета «Монд». — Что стало бы со швейцарцами, предоставленными самим себе? Они не имели бы больше ни сельскохозяйственных рабочих, сеющих и жнущих пшеницу, ни булочников, выпекающих им хлеб, не имели бы больше подсобных рабочих. Они, конечно, могут обойтись без домашней прислуги, состоящей почти исключительно из иностранцев, но нужно было бы также, чтобы они отказались от  $\frac{2}{3}$  своей текстильной промышленности,  $\frac{1}{2}$  своей строительной промышленности и общественных работ, а также своего широко известного гостиничного промысла. Им пришлось бы на  $\frac{1}{3}$  урезать свои металлургические и машиностроительные заводы, пищевые и бумажные фабрики. Даже часовая промышленность должна была бы сократить свою работу на  $\frac{1}{5}$ . Транспорт и торговля были бы дезорганизованы, ряды лиц свободных профессий поредели бы. Швейцария, где каждый третий рабочий является иностранцем, находится в тесных связях с соседними странами, которые поставляют ей основную массу неквалифицированной рабочей силы».

Огромная армия иностранных рабочих своим трудом обогащает магнатов малых стран, «ряды лиц свободных профессий» в которых постоянно растут. Свыше 800 тыс. иностранных рабочих эксплуатируется в Швейцарии,

около 160 тыс. — в Швеции, почти по 60 тыс. — в Голландии и Бельгии. Подавляющую их часть составляют итальянцы, испанцы и греки.

Повышенный интерес «богатых» малых стран к импорту иностранных рабочих объясняется и другими причинами. Ввоз дешевой рабочей силы из южных стран Западной Европы представляет крупным предпринимателям большие возможности для увеличения их прибылей. Дело в том, что заработная плата иностранных рабочих устанавливается на значительно более низком уровне, чем заработная плата местным рабочим. В некоторых странах (например, в Голландии) введен даже специальный «иммигрантский уровень» заработной платы, выше которого заработная плата «пришлых людей» не может быть назначена. Бесправные иностранные рабочие — удобный объект для эксплуатации со стороны крупных монополий «богатых» малых стран Западной Европы. Связанные условиями контрактов, эти рабочие вынуждены мириться с низкой заработной платой и теми социальными условиями, которые предоставляет им компания. Крупнейшие шведские монополии, например, охотно вербуют дешевые рабочие руки из южных стран европейского континента. «Темноволосые итальянские девушки, — писал в сентябре 1963 года журнал «Форчун», — основная рабочая сила, обеспечивающая сборку маленьких моторов и инструментов на предприятиях фирмы „АСЕА“».

В особенно плохих условиях находятся иностранные рабочие в Бельгии и Голландии. Например, в бельгийской угольной промышленности  $\frac{2}{3}$  всех занятых приходится на иностранных рабочих. Отсутствие необходимой техники безопасности приводит к тому, что 60% всех шахтеров заболевает силикозом, а около 1—2% гибнут в результате несчастных случаев.

Голландские предприниматели также широко используют труд иностранного пролетариата на тяжелых работах. Один из корреспондентов лондонского журнала «Экономист», посетивший в начале 1965 года предприятия компании «АКЮ», пишет, что на заводах этой компании в Голландии работает около 400 испанцев и 200 итальянцев. «Стоимость иностранной рабочей силы обходится компании дороже стоимости голландской рабочей силы в связи с дополнительными расходами на

транспорт, обучение и жилье. Однако иностранные рабочие, не связанные семьями, охотнее соглашаются работать в ночные смены, а это имеет для компании большее значение в связи с необходимостью иметь непрерывный технологический процесс»<sup>21</sup>.

Усиление ввоза иностранных рабочих в «богатые» малые страны Западной Европы преследует также цель внести раскол в единство выступлений рабочего класса. Используя огромную массу бесправных иностранных рабочих, монополисты получили большую возможность для отклонения требований пролетариата, направленных на повышение заработной платы и улучшение социальных условий. «Достаточно подумать о том, что в настоящее время  $\frac{1}{3}$  заводских рабочих Швейцарии не обладает никакими политическими правами и частично лишена профсоюзных прав, достаточно подумать о скандальных жилищных, семейных и трудовых условиях их жизни, даже об отношениях с полицией, становящихся уделом слишком многих трудящихся-иностранцев, достаточно вспомнить о ненависти к иностранным рабочим, увы, весьма широко распространенной среди общественного мнения, чтобы понять всю сложность этой проблемы, — пишет А. Мюре. — Главная ответственность за создавшееся положение падает на руководителей швейцарского капитализма. Они привлекли трудящихся-иностранцев широко, бесконтрольно, ни на секунду не задумываясь ни об условиях жизни тех, кому они отводят лишь роль рабочей силы, ни об интересах швейцарского рабочего класса. Напротив, они воспользовались созданной ими самими ситуацией, чтобы предательски восстановить швейцарских рабочих против их иностранных товарищей, натравить одних на других и тем самым замедлить рост заработной платы и улучшение условий труда»<sup>22</sup>.

Иностранная рабочая сила оказывается именно той мелкой разменной монетой, которой расплачиваются в первую же очередь при всяких изменениях хозяйственной конъюнктуры. Не случайно один из воротил швейцарского финансового мира — генеральный управляющий «Швейцеришер банкфереин» Р. Пфеннингер счел необходимым заявить, что при необходимости всегда

<sup>21</sup> "Economist", 1965, March 6, p. 1011.

<sup>22</sup> A. Muret, Le capitalisme suisse à l'heure de la surchauffe, p. 28.

можно перенести значительную часть производственной программы на заграничные филиалы, а иностранную рабочую силу выдворить за пределы страны<sup>23</sup>. Именно такого рода мероприятие и было проведено в 1965 году в Швейцарии. Количество иностранных рабочих несколько уменьшилось. Однако по-прежнему «национальные просперити в Швейцарии и во многих других странах Европы во многом зависят от использования иммигрантской рабочей силы, которая получает „ущемленную” заработную плату», — писала 24 июля 1961 г. газета «Файнэншл таймс». Такова одна из темных сторон «процветания» малых высокоразвитых стран Западной Европы.

---

<sup>23</sup> См. “Financial Times”, May 24, 1965.

„НЕВИДИМЫЕ ИМПЕРИИ“ МАЛЫХ СТРАН

Характеризуя вывоз капитала как одну «из самых существенных основ империализма», В. И. Ленин приводил в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма» высказывания двух немецких буржуазных экономистов относительно стран, которые могут быть отнесены к категории «государств-рантье» или «стран-кредиторов». В период, предшествовавший первой мировой войне, по определению З. Шильдера, 5 промышленных государств являлись «определенно выраженными странами-кредиторами»: Англия, Франция, Германия, Бельгия и Швейцария. Немецкий экономист не относил к этой категории государств Голландию, поскольку, по его мнению, она была «мало индустриальна». Однако другой немецкий буржуазный экономист — Сарториус фон Вальтерсхаузен причислял к этой категории стран и Голландию, даже выставляя ее как образец «государства-рантье»<sup>1</sup>.

Эти положения можно подкрепить следующим цифровым материалом. В 1913—1914 годах общая сумма заграничных инвестиций малых стран (Швейцарии, Бельгии и Голландии) составляла 5,5 млрд. долл., то есть 12,5% всех иностранных инвестиций империалистических стран. Следовательно, еще на ранней стадии империализма среди стран, которые с теми или иными оговорками относились буржуазными экономистами к категории «государств-рантье», то есть государств, осуществляющих в значительных масштабах экспорт капитала, находились и три малые страны Западной Европы.

<sup>1</sup> См. В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 399.



В период после второй мировой войны, в эпоху развитого империализма, произошли существенные изменения в этой группе государств. Их число возросло. Из малых стран в эту группу стран-экспортеров вошла и Швеция. За прошедшие полвека общая сумма иностранных инвестиций 4 малых западноевропейских стран значительно возросла и составила около 18 млрд. долл. Хотя их удельный вес в общей сумме заграничных капиталовложений империалистических государств остался неизменным, однако значение малых стран как основных европейских экспортеров капиталов неизмеримо возросло.

В первые послевоенные годы, когда финансовый капитал основных западноевропейских держав (Англии, Франции, ФРГ, Италии) концентрировал свои вложения на внутренние инвестиции, монополии малых стран выступили по существу единственными владельцами свободных средств, направляемых на экспорт. Но и в последующие годы, несмотря на возобновление экспансии западногерманскими, английскими, французскими монополиями, значение малых стран отнюдь не уменьшилось. В ежегодном экспорте капитала из Западной Европы на их долю приходится свыше  $\frac{1}{3}$ .

Монополисты делят мир «по капиталу», «по силе» — иного способа дележа не может быть в системе товарного производства. Однако в эпоху империализма складывается также особый тип отношений между государствами, когда некоторые малые страны, находясь в сфере влияния более крупной державы, являются в то же время сами эксплуататорами многих народов. Используя покровительство и защиту более крупных стран, они удерживают в своих руках значительно большие «финансовые приобретения», чем те, на которые они могли бы рассчитывать, опираясь только на собственную мощь. В. И. Ленин отмечал, что «такого рода отношения между отдельными крупными и мелкими государствами были всегда, но в эпоху капиталистического империализма они становятся всеобщей системой, входят, как часть, в сумму отношений „раздела мира“, превращаются в звенья операций всемирного финансового капитала»<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 384.

## 1. ГЛАВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТА КАПИТАЛА ИЗ МАЛЫХ СТРАН

Одна из решающих причин, обусловивших значительные масштабы внешнеэкономической экспансии малых стран, тесно связана с особенностями структуры их монополистического капитала. Еще на ранней стадии развития империализма концентрация и централизация банковского дела достигли высокого уровня. Это привело к тому, что относительно ограниченные размеры национальной промышленности не смогли поглотить значительные предложения капиталов со стороны банковских и других кредитных объединений. В этих условиях финансовая машина малых стран оказалась не менее тесно связанной как с отечественной экономикой, так и с инвестициями за границей, с эксплуатацией сырьевых и людских ресурсов других стран.

Усиление специализации в промышленном развитии малых стран явилось вторым мощным фактором, обусловившим значительные масштабы внешней экспансии крупнейших монополий. Устойчивое специализированное производство неизбежно предполагает наличие постоянных опорных пунктов на внешних рынках. Монополистические союзы капиталистов делят между собой прежде всего внутренний рынок, но он при капитализме неизбежно связан с внешним. Отсюда постоянное стремление монополий выйти за пределы страны, создать целую систему заграничных опорных пунктов, базируясь на которые они смогут обеспечить себе высокие монопольные прибыли.

Влияние экспорта капитала на экономическое развитие малых стран чрезвычайно велико. Значительная часть их финансовых ресурсов ежегодно направляется в заграничные инвестиции. Средние показатели за вторую половину 50-х годов (1955—1960 гг.) показывают, что наиболее интенсивно экспорт капитала осуществлялся из Швейцарии. Эта маленькая страна ежегодно вывозила около 230—240 млн. долл., что по отношению к валовым капиталовложениям в национальную экономику составляло 12—14%. Согласно оценке генерального директора Национального банка Швейцарии М. Икле, в настоящее время заграничные инвестиции составляют  $\frac{1}{4}$  всего национального богатства этой страны.

Велико значение экспорта капитала для экономического развития Голландии (в среднем ежегодно вывозится около 190—200 млн. долл.) и Бельгии (130—140 млн. долл.). По отношению к валовым капиталовложениям в национальную экономику эти суммы составляют 10—12 и 7% соответственно. Швеция серьезно уступает своим партнерам в этой области. Она экспортировала в указанный период около 70 млн. долл., что составляло небольшую сумму по отношению к внутренним капиталовложениям (1,5—2%). Удельный вес заграничных капиталовложений в общих инвестициях Швеции значительно ниже, чем в большинстве других стран, находящихся на одинаковом уровне развития. Однако шведские монополии значительно активизировались в последнее время на внешних рынках и с успехом отвоевывают себе «место под солнцем». В 1964 году, например, экспорт частного долгосрочного капитала из этой страны составил уже свыше 144 млн. долл. С другой стороны, чистый отлив капиталов из Швейцарии, Голландии и Бельгии за первое пятилетие 60-х годов в известной степени стабилизировался. Он находился на уровне второго пятилетия 50-х годов. Прекращение роста экспорта капитала из этих стран вызвано рядом причин: относительно благоприятной внутренней экономической конъюнктурой в этих странах в связи с реконструкцией и модернизацией промышленности (особенно в Бельгии), а также тем, что значительная часть новых заграничных вложений начинает осуществляться за счет реинвестиции капиталов (особенно Швейцарии и Голландии).

Структура и направление вывоза капитала из малых стран определяются особенностями их исторического развития. До начала 50-х годов доминирующее положение занимал экспорт ссудного капитала. Пострадавшая во время военных действий Западная Европа остро нуждалась в займах и средствах для приобретения необходимых товаров и оборудования. И в этот период Швейцария, а также Швеция оказались по существу единственными кредиторами на европейском континенте. Раньше других западноевропейских стран начали экспорт ссудного капитала Бельгия и Голландия, экономика которых относительно меньше пострадала во время войны. В настоящее время малые страны по-прежнему

играют в экспорте ссудного капитала существенную роль. Основным международным ссудным рынком, где монополии могут получить крупные займы и реализовать свои облигации, остается Швейцария.

В специальном исследовании швейцарского банка «Швейцеришер банкферейн», посвященном современному положению в области международного финансирования, отмечается, что в послевоенный период сложились 3 крупнейших центра по размещению долгосрочных облигационных займов; Нью-Йорк, Цюрих и Амстердам. За период с 1946 по 1962 год на нью-йоркском рынке было реализовано 70 иностранных займов на общую сумму в 1,3 млрд. долл. (без займов Канаде и МБРР, составивших 5 млрд. долл.).

На втором месте находится швейцарский ссудный рынок. Здесь были размещены иностранные займы на сумму около 1,2 млрд. долл. До конца 1954 года годовые составляли 4%, позднее они возросли до 4,5%. По мнению специалистов, процентная ставка на швейцарском ссудном рынке несколько ниже, чем в Нью-Йорке; с другой стороны, швейцарские займы менее долгосрочны — лишь в редких случаях они предоставляются сроком на 15 лет. Развитие голландского ссудного рынка сдерживается ограничениями, введенными Центральным бан-

Т а б л и ц а 10

Эмиссия иностранных облигационных займов на крупнейших фондовых рынках Западной Европы в 1958—1964 годах  
(в млн. швейцарских франков)

Страны	1958 г.	1960 г.	1962 г.	1964 г.
Швейцария . .	152	660	705	381
ФРГ . . . .	100	49	109	967
Англия . . .	—	—	24	1691
Франция . . .	—	—	—	132
Италия . . .	—	—	206	—
Люксембург .	—	—	47	183
Голландия . .	—	12	274	60

И с т о ч н и к: "Neue Zürcher Zeitung", 19. Jan. 1965.

ком страны. Ежегодная эмиссия иностранных ценных бумаг на амстердамском рынке составляет около 10 млн. долл. Шведский рынок, сохраняющий в значительной степени еще региональный характер, начинает в последнее время приобретать все большее международное значение.

В последние годы значение малых стран как экспортеров ссудного капитала несколько уменьшилось. Крупнейшим эмиссионным рынком в Западной Европе в 1964 году стала Англия. На ее фондовых биржах было размещено иностранных облигаций на сумму в 1,7 млрд. швейцарских франков. Важнейшим европейским эмиссионным рынком для размещения иностранных займов стала и Западная Германия. На Франкфуртской фондовой бирже, которая превратилась в ведущий западногерманский эмиссионный рынок для выпуска зарубежных облигаций, было реализовано в 1964 году 12 иностранных займов на сумму, которая превышает объем реализаций за предыдущие 16 лет (775 млн. марок). Удельный вес этих двух стран в экспорте ссудного капитала из Западной Европы составляет около 80%. «Поскольку, однако, центр тяжести в эмиссионной деятельности Франкфурта и Лондона перемещен на предоставление займов правительственным или муниципальным организациям, то крупнейшим финансовым центром частных международных объединений выступает Швейцария», — писала 19 января 1965 г. газета «Нейе цюрхер цейтунг».

С 50-х годов начинается расширение международной деятельности промышленных монополий малых стран, усиление их специализации на производстве высококачественной продукции. Наиболее крупные компании осуществили в этот период перемещение значительной части своих производственных активов за границу. Огромные капиталы в форме прямых инвестиций были направлены на создание за рубежом собственных предприятий, а также на захват контрольных пакетов акций конкурирующих фирм. Так, например,  $\frac{2}{3}$  всех зарубежных дочерних фирм шведских компаний были созданы в послевоенный период начиная с 50-х годов.

Экспорт производительного капитала в форме прямых капиталовложений по-прежнему имеет решающее значение в потоке инвестиций из малых стран. Однако

в начале 60-х годов довольно отчетливо стала выявляться новая тенденция — более быстрый рост портфельных инвестиций. Это явление становится характерным для большинства капиталэкспортирующих малых стран Западной Европы и тесно связано с развитием инвестиционных трестов. Оно отражает вполне определенное стремление средней прослойки буржуазии «богатых» стран также включиться в заграничный бизнес. Их относительно небольшие капиталы, которые ранее не находили выхода за пределы страны, теперь активно помещаются в инвестиционные тресты, значительно активизировавшие свои операции по скупке акций иностранных компаний. В Швейцарии, например, в конце 50-х годов насчитывалось 16 инвестиционных трестов, которые поместили в иностранные акции до 1,5 млрд. франков. К середине 60-х годов их число возросло до 43, а объем иностранных вложений увеличился до 2,9 млрд. франков.

Значение государственного экспорта капитала в общем потоке инвестиций из малых стран относительно невелико. Правда, его удельный вес был несколько выше в первые послевоенные годы, но в последующем он стал существенно сокращаться. В настоящее время в Швейцарии и Швеции преобладает в основном экспорт частного капитала. Более значительное место занимает вывоз государственного капитала в инвестициях Голландии и Бельгии. Он осуществляется главным образом через различные международные организации (МБРР и др.) и достигает в отдельные годы от  $\frac{1}{3}$  до  $\frac{2}{3}$  всех экспортируемых капиталов. Поэтому естественно, что структура заграничных инвестиций этих стран отражает большой удельный вес ссудного капитала.

До недавнего времени значительная часть голландских и бельгийских инвестиций направлялась в заморские колониальные владения. Швейцарские и шведские монополии, напротив, ориентировали экспорт своих капиталов главным образом на экономику промышленно развитых стран. Однако в последнее время в этой области произошла известная нивелировка.

Голландские монополии, потеряв значительную часть инвестиций в Индонезии, стали активно наращивать свои капиталовложения в США и странах Западной Европы. В размещении бельгийских инвестиций не произошли столь резкие изменения. Они по-прежнему концентриру-

ются в значительной своей части на африканском континенте [главным образом в Конго (Киншаса)]. Однако новые капиталовложения Бельгии направляются теперь преимущественно в промышленно развитые страны.

Обратный процесс происходит в движении шведского и швейцарского капиталов. В довоенный период лишь немногие скандинавские компании отваживались покидать европейский континент. Подавляющая часть их заграничных филиалов и дочерних компаний находилась на южных берегах Балтийского моря (главным образом в Германии). Швейцарские монополии более решительно пересекали океан, но не для инвестирования в слабо-развитые районы. Их капиталы направлялись на североамериканский рынок.

В послевоенный период картина существенно меняется. Под флагом нейтральных стран монополии Швеции и Швейцарии активно вторгаются в экономику развивающихся государств. В последние годы, например, уже половина всего вывоза шведского капитала приходится на эти страны. В швейцарском экспорте капитала удельный вес развивающихся стран еще невелик (около 10—15%), но он растет с каждым годом.

Т а б л и ц а 11  
Объем и размещение заграничных инвестиций  
малых стран в 1964 году  
(в млрд. долл.) \*

Страны	Общий объем инвестиций	США и Канада	Западная Европа	Развивающиеся страны	В том числе		
					в Латинской Америке	в Африке	в Азии
Швейцария . . .	7,8	5,1	1,9	0,8	0,5	0,2	0,1
Голландия . . .	3,9	1,5	1,5	0,9	0,4	0,4	0,1
Бельгия . . . .	4,3	0,5	0,9	2,9	0,5	2,3	0,1
Швеция . . . . .	1,9	0,5	0,9	0,5	0,2	0,2	0,1
Всего . . . . .	17,9	7,6	5,2	5,1	1,6	3,1	0,4

\* Приведены ориентировочные данные, поскольку в большинстве малых стран официальная статистика по экспорту капитала отсутствует.

Источники: "Neue Zürcher Zeitung", 29. Juni 1963, 14. Mai 1964, 8. Aug. 1965; "Times", sept. 15, 1961; "Economist", 1961, March 18, p. 1056; "Banking (A Financial Times Survey, 1961, May 29.)", p. 47.

Современное размещение долгосрочных заграничных инвестиций малых стран видно из таблицы 11.

Наиболее концентрированно капиталы малых стран представлены в экономике США. Только прямые их инвестиции достигают здесь 2,2 млрд. долл., что составляет почти  $\frac{1}{3}$  всех заграничных капиталовложений в этой стране. Монополии малых стран более активны на американском рынке, чем их конкуренты из других государств. Они значительно увеличили свой удельный вес по сравнению с довоенным периодом. Подавляющая часть прямых инвестиций малых стран в США приходится на Голландию и Швейцарию<sup>3</sup>.

Исключительно важное значение имеет американский рынок и для размещения портфельных инвестиций малых стран. Акции крупнейших монополий США относятся к числу наиболее популярных на фондовых биржах Цюриха, Амстердама и Брюсселя. Только одни швейцарские инвесторы приобрели акций американских компаний на сумму свыше 4 млрд. долл.

Чрезвычайно быстрыми темпами в последние годы растут инвестиции малых стран и в экономику северного соседа США — Канады. Решающие позиции в этой стране, безусловно, занимают американские и английские монополии. Однако канадский рынок весьма активно осваивается и компаниями малых стран. Во всяком случае, на их долю приходится сейчас около  $\frac{2}{3}$  (326 млн. долл.) всех прямых капиталовложений, осуществленных в экономику Канады западноевропейскими странами (исключая Англию). Особенно быстро растут в последние годы бельгийские инвестиции. Монополии этой страны уже вышли на третье место по общей сумме прямых капиталовложений в канадскую экономику.

Вторым по значению районом концентрации инвестиций является Западная Европа. В сложной системе взаимопереплетающихся интересов ведущих монополистических групп западноевропейского капитализма магнаты малых стран играют немалую роль. Они всегда

---

<sup>3</sup> В первую «десятку» основных государств—экспортеров капитала, прямые инвестиции которых в американской экономике были особенно значительны, входят все четыре малые промышленно развитые страны. На начало 1964 года прямые капиталовложения Англии составляли 2,7 млрд. долл., Канады — 2,2 млрд., Голландии — 1,1 млрд., Швейцарии — 825 млн. долл.



входят в первую «тройку» или «пятерку» крупнейших иностранных инвесторов в любом государстве Западной Европы, а иногда и возглавляют их (например, в Австрии).

Огромным районом притяжения для капиталов малых стран всегда была Германия. В настоящее время в ФРГ представлены своими многочисленными дочерними компаниями и филиалами почти все ведущие монополистические группы этих стран. Их прямые капиталовложения в экономику ФРГ достигли в 1965 году около 1,1 млрд. долл., что составляет свыше 42% всех иностранных инвестиций в этой стране<sup>4</sup>.

Но еще более значительные капиталы малых стран были направлены на портфельные инвестиции. «Основной интерес к западногерманским акциям проявляют, как всегда, швейцарские и американские покупатели», — писала в конце 1961 года английская газета «Файнэншл таймс». А в конце 1963 года западногерманский журнал «Дер шпигель» уже конкретизировал это высказывание. Он сообщил, что после денежной реформы 1948 года иностранцы — преимущественно американцы, швейцарцы и голландцы — купили в Западной Германии на 35 млрд. марок акций промышленных компаний и на 7 млрд. марок ценных бумаг.

В другой крупной стране европейского континента — во Франции также солидно представлены капиталы монополий малых стран. В 1965 году они достигли почти 1,4 млрд. долл., что составляет около 28% всех иностранных инвестиций в этой стране. Тон задают прежде всего голландские и бельгийские монополии, которые связаны старинными узами с французской финансовой олигархией<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> В первую «семерку» основных владельцев прямых инвестиций в западногерманской экономике входят монополии всех четырех малых стран. На конец 1964 года компании США вложили 937,7 млн. долл., Голландии — 478,5 млн., Швейцарии — 440 млн., Англии — 270,5 млн., Франции — 192,5 млн., Бельгии — 143 млн., Швеции — 88 млн. долл.

<sup>5</sup> Группа основных экспортеров капиталов во французскую экономику весьма компактна. Она включает 5 стран, общие инвестиции которых наиболее значительны: США — 2,5 млрд. долл., Англия — 850 млн., Голландия — 650 млн., Бельгия — 470 млн., Швейцария — 200 млн. долл. Капиталовложения ФРГ, Италии, Канады и Швеции составляют лишь несколько десятков миллионов долларов.

Около  $\frac{1}{3}$  всех заграничных инвестиций малых стран размещено в развивающихся государствах. Большая часть их приходится на бельгийские капиталы, вложенные на африканском континенте — в экономику Конго (Киншаса). Несмотря на завоевание этой страной независимости, крупнейшая финансовая группа Бельгии «Сосьете женераль» стремится удержать важные позиции в экономике этого государства. Однако времена существенно изменились. Многочисленные фирмы, подконтрольные «Сосьете женераль» вынуждены менять направления в своей экспансии и покидать африканский континент.

В Азии основные капиталы монополий малых стран (после национализации голландской собственности в Индонезии) размещены в Индии, Турции, Пакистане. Несмотря на их относительно незначительные размеры, они являются, тем не менее, важной составной частью иностранных инвестиций в азиатских странах. Например, в турецкой экономике общая сумма капиталовложений четырех малых стран едва достигает 12,7 млн. долл., но это составляет свыше  $\frac{1}{3}$  всех иностранных промышленных инвестиций в Турции. В первую «тройку» иностранных инвесторов входят швейцарские и голландские монополии.

Крупнейшие страны латиноамериканского континента — Бразилия и Аргентина — еще в довоенный период привлекали внимание экспансионистски настроенной буржуазии малых стран. В последние годы в связи с ростом национально-освободительного движения в Африке и Азии именно Латинская Америка поглощает наиболее крупные капиталовложения голландских и бельгийских компаний. Не уступают им в разворачивании выгодного бизнеса монополии Швейцарии и Швеции.

Значительные размеры заграничных инвестиций монополий малых стран не всегда, однако, отражают подлинный объем их участия в заграничном бизнесе. Очень часто под флагом нейтральных малых стран действуют крупнейшие монополистические объединения капиталистического мира. Создавая свои дочерние компании в экономике малых стран, они стремятся извлечь выгоды не только и не столько от проникновения на их внутренние рынки. Одна из главных целей состоит в том, чтобы проникнуть на внутренние рынки других стран, непо-

средственное инвестирование капитала в которые ограничено или затруднено. Облегчить эту задачу могла лишь система движения «капиталов под псевдонимом», к чему нередко и прибегали многие крупнейшие монополии ведущих капиталистических стран.

## 2. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В МАЛЫХ СТРАНАХ

Иностранный капитал всегда играл огромную роль в экономическом развитии малых стран. Производственные мощности многих промышленных компаний росли не только за счет отечественных капиталовложений, но также благодаря притоку иностранных инвестиций. Некоторые крупные монополии малых стран были основаны непосредственно финансовыми магнатами из-за рубежа, другие долгое время находились под сильным влиянием иностранных групп.

Особый интерес со стороны иностранного капитала к созданию промышленных корпораций в малых странах был вызван рядом причин. Прежде всего, это постоянный нейтралитет многих малых стран. «Швейцарский политический нейтралитет, — писала 26 января 1960 г. американская газета «Нью-Йорк таймс», — чрезвычайно ценное качество для бизнеса». Промышленные компании нейтральных стран не только в большей степени гарантированы от нарушения или прекращения производственного процесса в результате военных действий, но имеют возможности извлекать исключительно высокие прибыли от реализации своей продукции обеим воюющим сторонам. На эту особенность указывал еще В. И. Ленин, когда писал о пресыщении «финансового капитала нейтральных стран., Голландии, Швейцарии и др., который нажился гигантски на войне»<sup>6</sup>. Война способствует обогащению буржуазии малых стран, но одновременно приносит немалые прибыли и иностранным магнатам, вложившим свои капиталы.

Другое немаловажное обстоятельство — это наличие в большинстве малых стран относительно устойчивого внутреннего ссудного рынка. Вновь основанные иностранные компании получают возможность прибегать

---

<sup>6</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 30, стр. 241.

в широких масштабах к помощи этого рынка, не обращаясь за новыми средствами к материнскому обществу. В Швейцарии, например, юридически зафиксировано право дальнейшего увеличения основного капитала общества, даже если первоначальный капитал еще не оплачен полностью.

Национальные налоговые законодательства в большинстве малых стран наиболее благоприятны по сравнению с условиями для деятельности иностранного капитала в других капиталистических странах. Так, общие налоги (до распределения прибылей) на американские промышленные компании, действующие в Швейцарии, составляют 45,4%, в Бельгии — 46, в Голландии — 48,1%. В то же время ставка налогового обложения на американские компании в Англии составляет 51,7%, во Франции — 53,3, в ФРГ — 55%. Аналогичные льготы предоставляются в малых странах и компаниям других государств. Для английских компаний, например, налоги составляют 45,5% во всех трех малых странах, в то время как во Франции они равны 47,6, в ФРГ — 55 и т. д.

Наконец, основание нового общества в малых странах, как правило, связано с минимальными расходами. Размер налогового обложения, установленный как обязательный первоначальный сбор с вновь образуемого общества, в Швейцарии, например, не превышает 1 — 1,5% суммы его акционерного капитала.

Эти благоприятные обстоятельства для вложения капиталов в экономику малых стран весьма активно использовались крупнейшими монополистами капиталистического мира. На первом этапе особую заинтересованность проявляли германские финансовые магнаты. Многие крупные монополии малых стран были основаны непосредственно немецкими финансовыми тузами (например, бельгийская компания «Софина» или швейцарский трест «Алюсвисс»). Другие длительное время находились под их влиянием (например, швейцарская компания «Броун, Бовери» или голландский трест «АКЮ»). Однако две мировые войны и последовавшие за ними периоды ослабления германского империализма были весьма результативно использованы финансовыми магнатами малых стран. Им удалось почти повсюду вытеснить своих немецких коллег и добиться сведения к минимуму их влияния в обществах.

В последнее время в области капиталовложений в промышленность малых стран весьма активны заокеанские бизнесмены. Они неоднократно предпринимали и продолжают предпринимать попытки, направленные на захват контрольного пакета акций ведущих компаний малых стран. Следует, однако, отметить, что финансовые магнаты Швейцарии, Голландии и Швеции оказали более упорное сопротивление своим американским конкурентам, чем многие их европейские партнеры из крупных государств. Несмотря на значительный рост влияния в западноевропейских делах, монополистам США все же не удалось поставить под свой контроль какую-либо из ведущих монополий малых стран. Вот несколько примеров, показывающих характер и методы этой борьбы.

Об особом интересе, проявляемом американским капиталом к монополиям малых стран, свидетельствуют данные исследования, проведенного западногерманским банком «Банкхауз Херштатт» (совместная собственность «Коммерцбанк» и швейцарской группы «Бюрле»). В конце 1964 года 400 американских инвестиционных трестов имели в своих портфелях главным образом акции 40 ведущих западноевропейских монополий. Подавляющая их часть приходилась на компании из ФРГ (16) и малых высокоразвитых стран (15). В этом списке были представлены также фирмы из Англии (5), Франции (3) и Италии (1). Наибольший интерес у американских вкладчиков среди монополий малых стран вызывают голландские компании (10), бельгийские (2) и шведские (2). В 1964 году впервые в этом списке оказалась фирма из Швейцарии — фармацевтический гигант «Хоффманн-Ла Рош».

На основе более обширного исследования, включившего анализ портфелей акций инвестиционных трестов из Канады, «Банкхауз Херштатт» приходит к выводу, что в числе основных западноевропейских «фаворитов» для заокеанских инвесторов находится 10 компаний: «Ройял датч-Шелл», «Филипс», «Юнилевер НВ» (Голландия), «Фарбенфабрик Байер» (ФРГ), «Жевер» (Бельгия), «Сименс» (ФРГ), «Эрикссон» (Швеция), «Дейче банк» (ФРГ), «Хооговенс» (Голландия) и «Шеринг» (ФРГ). Из 10 обществ 6 являются монополиями малых стран.

Лишь немногие иностранные компании котируют свои акции на Нью-йоркской или Американской фондовой

биржах. «Это объясняется тем, что руководство обеих бирж предъявляет слишком много предварительных требований и условий, что, естественно, препятствует широкому включению в обороты европейских акций», — писала 20 января 1962 г. западногерманская газета «Индустрикуруир». Однако имеются важные исключения из этого правила. Они касаются прежде всего «Ройял датч петролеум» и «Шелл транспорт энд трейдинг», а также «Юнилевер Н. В.» и «Юнилевер Лтд.». В последнее время такое же исключение сделано и для весьма популярных акций голландского треста «Филипс». В эти компании и осуществлена основная масса американских заграничных инвестиций в форме портфельных вложений. Эти суммы чрезвычайно велики, они составляют 34% всего акционерного капитала «Ройял датч петролеум», 33 — «Филипс», 25% — «Юнилевер Н. В.». Однако эти вложения не обеспечивают американскому капиталу контроля над этими компаниями. На фондовых биржах котируются лишь обыкновенные акции, которые приносят высокий доход по дивидендам, но не дают права участия в управлении этими огромными корпорациями. Поэтому американские вложения, несмотря на их значительную величину, не превращаются в прямые инвестиции. Финансовые магнаты маленькой Голландии, придав привилегированным акциям несколько необычные особенности, добиваются, таким образом, сохранения контроля над крупнейшими монополиями в своих руках.

Иную, но не менее эффективную форму избрали для ограждения своих интересов от вторжения иностранного капитала финансовые воротилы Швейцарии. Когда в 50-х годах американизация западноевропейских фирм приняла особенно широкие масштабы, швейцарские капиталисты ввели в некоторых наиболее перспективных и поэтому наиболее привлекательных для монополистов США компаниях так называемые именные акции. Их значение в борьбе за сохранение контроля в руках определенных лиц выявилося особенно отчетливо в двух случаях.

В начале 1959 года, расширяя свое влияние в алюминиевой промышленности Западной Европы, американские тресты добились преобладания в английской алюминиевой компании «Бритиш алюминииум» и пред-

приняли попытку захватить контрольный пакет акций швейцарского треста «Алюсвисс». Однако швейцарским промышленникам удалось провести на собрании акционеров этой компании решение о замене существующих акций именными, чтобы таким образом, как отмечала 31 января 1959 г. газета «Нейе цюрхер цейтунг», избежать «опасности перехода акций фирмы в иностранные руки». Все новые акции подлежали обязательной регистрации в специальном «акционерном регистре», содержание которого, по заявлению президента наблюдательного совета фирмы Е. Веттера, осталось по-прежнему совершенно секретным. Сразу же после принятия этого решения регистрация акций фирмы стала ограничиваться.

Комментируя решение «Алюсвисс» о введении именных акций, орган швейцарских промышленников газета «Финанц унд Виртшафт» писала 19 января 1959 г., что оно вызвано угрозой проникновения американского капитала, который в связи с созданием «общего рынка» укрепляет свои позиции в Западной Европе: «Уже в течение длительного времени американцы стремятся овладеть ведущими европейскими промышленными предприятиями путем скупки акций. Примеров тому немало во Франции и ФРГ... Американцы располагают, можно сказать, неограниченными денежными возможностями. И их не смущает, что за акции интересующих их предприятий необходимо платить 200 или 300%... их стоимости». Решение правления компании о введении именных акций ограничило доступ американским монополиям в акционерный капитал компании.

Алюминиевый трест «Алюсвисс» в первые годы своего существования находился под влиянием магнатов немецкой тяжелой промышленности (Ратенау, Сименс, Фюрстенберг и др.). Из 11 членов наблюдательного совета 7 представляли интересы германского капитала. Со швейцарской стороны в правлении общества находились лишь два представителя цюрихской финансовой группировки — Губер и Навилле. Однако после поражения Германии во второй мировой войне швейцарской буржуазии удалось вытеснить своих немецких коллег из правления общества. Видимо, швейцарская буржуазия, охотно идущая на многочисленные прибыльные сделки с американскими и западногерманскими монополистами, занимает резко отрицательную позицию по отноше-

нию к ним, когда ставятся под угрозу ее монопольно высокие прибыли.

Ожесточенная конкурентная борьба между продовольственными компаниями капиталистического мира — американской «Дженерал фудз» и швейцарской «Нестле» идет не только за рынки сбыта. Каждая из них стремится потеснить своего конкурента и путем установления над ним контроля. Таковую попытку, в частности, предприняла американская компания, стремясь захватить контрольный пакет «Нестле». По сообщениям западной печати, к апрелю 1959 года в ее руках находилось уже около  $\frac{1}{3}$  акций швейцарской фирмы.

Однако руководство «Нестле» действовало смело и решительно. На внеочередном собрании акционеров было принято решение об увеличении акционерного капитала компании втрое (с 65,2 млн. до 195, 6 млн. франков) за счет выпуска именных акций. Специальное контрольное бюро треста стало регистрировать только именные акции, покупаемые швейцарскими гражданами. В результате этих действий «опасность нежелательного конкурента клану Абега и его сателлитам была ликвидирована»<sup>7</sup>, — писал в этой связи западногерманский журнал «Дер шпигель». В настоящее время лишь небольшой пакет акций «Нестле» принадлежит американской группе Пейдж, которая еще полвека тому назад включила свои предприятия по производству сгущенного молока в эту швейцарскую компанию.

В последние годы и шведским финансовым магнатам удалось вернуть свои позиции, утраченные в ряде ведущих компаний страны. Так, в конце 50-х годов был выкуплен значительный пакет акций компании «Эрикссон», находящийся еще со времен краха И. Крейгера в руках американской фирмы «ИТТИ». Многие годы шведская компания развивалась, опираясь на американскую финансовую поддержку. Однако, почувствовав достаточную силу, магнаты Швеции предпочли действовать в дальнейшем вполне самостоятельно.

Французская газета «Монд», анализируя методы защиты национальных компаний от вторжения иностранного капитала, выдвигает три возможных варианта: введение более строгого законодательства в отношении

---

<sup>7</sup> "Der Spiegel", 1963, Nr. 30, S. 37.



иностранный капитал, установление правительственного контроля над отечественными и иностранными капиталовложениями, принятие так называемой «швейцарской формулы», при которой проводится разделение между правом «собственности» на предприятие и правом голоса на общем собрании<sup>8</sup>. Газета высказывается в пользу третьего метода, поскольку практика его применения в большинстве малых стран дала наиболее ощутимые результаты. Скупка иностранцами обыкновенных акций многих ведущих компаний и фирм этих стран дает им лишь формальное право быть совладельцами предприятий. Фактически же они лишены возможности влиять на дела компании, поскольку владение такими акциями не обеспечивает им вхождение в наблюдательный совет или директорат компании. Не случайно поэтому в правлениях всех крупных монополий малых стран, куда вложены значительные иностранные средства («Юнилевер», «Филипс», «Нестле» и др.), отсутствуют представители монополистического капитала других государств.

Малые страны продолжают привлекать значительные суммы иностранного капитала. Однако характер и направление его инвестирования претерпели в последние годы определенные изменения. В иностранных капиталовложениях стали преобладающими прямые инвестиции. Ведущие монополии крупных империалистических держав стремятся создать в малых странах собственные полностью контролируемые филиалы и дочерние компании.

На малые страны приходится около 14—15% всех американских прямых инвестиций в Западной Европе. Эта сумма выше объема капиталовложений США в экономику ФРГ (0,9 млрд. долл.).

Наиболее быстрыми темпами идет наращивание американских капиталовложений в Швейцарии. За 5 лет они возросли в этой стране более чем в 3 раза. История международного движения капиталов редко отмечает столь резкие скачки в размещении капиталовложений. С другой стороны, приток капиталов из США в Швецию за этот же период был относительно незначительным. Увеличение американских инвестиций в Голландии и

---

<sup>8</sup> См. "Le Monde", 15 Fev., 1963.

Т а б л и ц а 12

## Иностранный капитал в экономике малых стран

(на начало 1964 г.)

(в млн. долл.)

Страны	Общая сумма иностранных капиталовло- жений	В том числе прямые инвестиции		
		США	ФРГ *	Англия
Швейцария . . . . .	2 400,0	555,0	200,0	25,2
Голландия . . . . .	2 000,0	370,0	38,0	20,5
Бельгия — Люксембург	1 500,0	350,0	45,0	49,2
Швеция . . . . .	700,0	176,0	25,0	9,1
Всего . . . . .	6 600,0	1 451,0	308,0	104,0

\* Учтены только послевоенные инвестиции. Довоенные немецкие активы в Швейцарии (около 250 млн. долл.), возвращенные ФРГ, не включены в эту сумму.

Источники: "Finanz und Wirtschaft", 19. Mai 1959; "Neue Zürcher Zeitung", 10. Dez. 1963; "Business Week", 1963, Apr., pp. 62—63.

Бельгии было на уровне, несколько большем среднего объема капиталовложений США в Западную Европу. Можно, однако, отметить, что Голландии отдается некоторое предпочтение со стороны американских бизнесменов.

Одним из основных факторов, содействующих значительному расширению американских инвестиций в малых странах, явилось создание в Западной Европе двух торгово-экономических группировок. Стремление создать собственные производственные базы внутри таможенных союзов «шестерки» и «семерки», составляющих основу быстрорастущего западноевропейского рынка, активизировало деятельность промышленных гигантов США. В качестве опорной базы для проникновения и закрепления внутри «шестерки» были избраны Бельгия и Голландия, на рынках «семерки» — Швейцария.

Однако «разделение труда» между малыми странами с точки зрения монополий США проходит и по другой линии. На недавно опубликованной в американском журнале «Бизнес уик»<sup>10</sup> карте-схеме «Кто есть кто в заморском бизнесе» на каждой стране изображены флаж-

<sup>10</sup> "Business Week", 1963, Apr. 20, pp. 62—63.

ки с эмблемами компаний США, имеющих в них свои филиалы и дочерние фирмы. Лишь два государства выделены особо — над их территориями развиваются флажки с лаконичной надписью — «ХК» (хэдквотэрз), что на языке военной терминологии означает штаб, штаб-квартира. Отсюда осуществляется руководство многочисленными американскими активами, находящимися в Западной Европе и даже за ее пределами. Один флажок находится в Швейцарии (в Женеве), другой — в Бельгии (в Брюсселе). «В то время как для создания производственных фирм американцы предпочитают прежде всего страны Бенилюкса, — писала 26 марта 1959 г. швейцарская газета «Ди тат», — Швейцария явно превратилась в центр управления американской экономической деятельностью в Европе».

Немалую роль в привлечении американских капиталов в малые страны играет и существующий уровень налогов на прибыли корпораций. В 1961 году в США он составлял около 52%, тогда как в Голландии — 47, а в Бельгии — 40%. Уровень обложения налогами прибылей компаний, существующий в Голландии и Бельгии, относится к категории самых низких в Западной Европе (Франция — 50%, ФРГ — 51, Англия — 53,75%).

Кроме того, в Бельгии и Голландии существуют дополнительные льготы при уплате налогов владельцами акций, получающих дивиденды. Американский журнал «Юнайтед Стейтс ньюс энд Уорлд рипорт» в номере от 1 января 1962 г. приводил по этому поводу следующий расчет: в США каждый владелец акций, получающий ежегодный доход свыше 10 тыс. долл., должен уплатить налог в сумме 8,64 долл. за каждые 100 долл. прибыли. В Голландии и Бельгии значительная часть этих платежей покрывается компанией. Предел, до которого фирма оплачивает налоги своих акционеров от общей суммы уплаты, составляет в США 4%, в Голландии — 15, а в Бельгии — 30%.

Усилению притока американского капитала в малые страны немало способствует существующий в них более низкий уровень заработной платы. Так, в середине 1961 года среднечасовая ставка американского рабочего составляла 2,96 долл., тогда как в Голландии — 0,68 долл., Бельгии — 0,68 долл., в Швейцарии — 0,82 долл. Создавая свои производственные мощности в Бельгии и Гол-

ландии, американские монополии получают возможность проникать на рынки других стран Европейского экономического сообщества. В Швейцарии по этим же причинам создаются главным образом административно-управленческие центры.

Вторжение американского капитала в Западную Европу прошло в послевоенный период два основных этапа. На первой стадии создания «общего рынка» компании США, базировавшиеся ранее преимущественно в Англии, стали расширять свою деятельность в континентальной Европе путем строительства новых химических и машиностроительных предприятий в Западной Германии, Бельгии и Голландии. На второй стадии американские капиталы устремились в автомобильную, резиновую, пищевую и фармацевтическую промышленность, при этом главным образом в форме приобретения уже существующих предприятий. В соответствии с этапами значение малых стран в стратегии американского капитала, направленной на вторжение в западноевропейскую индустрию, несколько менялось. На первой стадии основная ставка делалась на Голландию и Бельгию, на второй — на Швейцарию (этим, в частности, и объясняется значительный рост американских инвестиций в этой стране).

Особую активность в экономике малых стран проявляют американские монополии химической, нефтяной, автомобильной и электротехнической промышленности. Почти уникальным примером в этом отношении является химическая компания «Дюпон (Е. И.) де Немур», которая имеет свои собственные филиалы и дочерние компании во всех без исключения малых странах. Вот как наращивались эти активы: в 1959 году возник филиал в Бельгии — «Дюпон де Немур (Бельджиум)», который стал выпускать красители для автомобилей, через несколько месяцев — новая фабрика в Голландии «Дюпон де Немур (Недерланд)», потом — предприятия в Швеции и Люксембурге. Наконец, в Швейцарии основывается общество «Дюпон де Немур интернэшнл», которое становится штаб-квартирой всех западноевропейских дочерних компаний и филиалов американской фирмы. К началу 1964 года «Дюпон (Е. И.) де Немур» вложил в экономику западноевропейских стран 145 млн. долл., в том числе почти половину этой суммы в экономику малых стран.

Столь же активен и другой промышленный гигант США — «Интернэшнл бизнес мэшинз», который имеет свои дочерние общества также во всех малых странах. В ряде стран располагают собственными предприятиями американский трест «АЛКОА» и электротехническая компания «Дженерал электрик».

В малых странах находится более половины всех европейских капиталовложений ФРГ, осуществленных в послевоенный период. Активы западногерманских монополий в этих странах, особенно в Швейцарии, несомненно, значительно, чем суммы, указанные в официальных публикациях, так как они не учитывают довоенные инвестиции и реинвестиции. Западногерманский капитал особенно активизировал свою деятельность в малых странах в последние годы в связи с созданием в Западной Европе 2 торгово-экономических группировок. В Швейцарии, например, объем инвестиций ФРГ только за 2 года (1962—1963 гг.) увеличился вдвое. Несколько меньше, но столь же существенно возросли капиталовложения западногерманских компаний в экономике Бельгии и Голландии. В наибольшей степени растут инвестиции в малых странах химических, электротехнических, машиностроительных трестов ФРГ.

Приток иностранных капиталов оказывает существенное влияние на формирование новой монополистической структуры экономики малых стран. Обострение конкуренции в результате вторжения на внутренние рынки крупнейших международных монополий ведет к разорению и гибели многих средних и мелких предприятий. В настоящее время довольно отчетливо проявляется тенденция, когда многие иностранные фирмы, основывая свои филиалы, не считают с местными условиями, заявил президент бельгийского картельного объединения «Фабриметал» Дж. Вельтер в интервью газете «Индустрикуруир». В результате этого не только возникает опасность нанесения местной промышленности ущерба, но и подвергается угрозе само ее существование<sup>11</sup>.

Все более растущую озабоченность в отношении усиления позиций иностранного капитала в стране проявляют в последнее время и голландские промышленники.

---

<sup>11</sup> См. «Industriekurier», 4. Nov. 1964.

Многие из них, отмечает газета «Файнэншл таймс», начинают поговаривать о «долларовом империализме», когда квалифицированные рабочие покидают их предприятия и устраиваются на работу на предприятия соседних американских дочерних компаний. Причин для выражения недовольства, продолжает газета, более чем достаточно. «Американские компании, создавая собственные производственные мощности в стране, часто осуществляют контроль над их деятельностью из США, недостаточно учитывая местные нужды и обычаи»<sup>12</sup>. Американские филиалы, как правило, используют финансовую мощь и опыт массового производства своих материнских компаний для вытеснения местных фирм с внутреннего рынка. Голландская буржуазия, которая весьма охотно идет на сотрудничество в создании американских предприятий, основная часть продукции которых предназначена на экспорт в страны «общего рынка», чрезвычайно активно сопротивляется утверждению заокеанских дельцов на внутреннем рынке. Во всяком случае, когда речь заходит об американцах, пишет «Файнэншл таймс», арендная плата на земельные участки необычно возрастает.

**Швейцария.** Влияние иностранных инвестиций в национальной экономике какой-либо страны зависит не только от суммы помещенного капитала, но также и от промышленного потенциала самой страны. Если исходить из этого критерия, то первой западноевропейской страной, находящейся под наиболее сильным влиянием доллара, окажется Швейцария. Ни Англия, ни Западная Германия не могут с ней сравниться по этому показателю.

Официальная швейцарская статистика не публикует данные, касающиеся общей суммы иностранных вкладов в экономику страны. Однако отдельные сведения просачиваются в печать Швейцарии и других западных стран. В этом отношении заслуживают внимания подсчеты, сделанные швейцарским экономистом, руководителем экономического отдела газеты «Нейе цюрхер цейтунг» Ф. Ашингером. По его мнению, иностранная собственность в Швейцарии (включая акции в смешанных обществах) оценивалась на начало 1959 года в 9—

---

<sup>12</sup> "Financiel Times", July 16, 1965.

10 млрд. швейцарских франков. По мнению прогрессивного швейцарского экономиста Э. Бороти, эта сумма достигает 11 млрд. швейцарских франков. По подсчетам газеты «Финанц унд Виртшафт»<sup>13</sup>, органа Объединения швейцарских промышленников, общая сумма иностранных капиталовложений в стране оценивается значительно выше — в 20 млрд. швейцарских франков (около 5 млрд. долл.).

Более поздние подсчеты, сделанные директором Швейцарского национального банка М. Икле, позволяют не только уточнить объем иностранных активов, но определить их характер и основные направления инвестирования.

Т а б л и ц а 13  
Иностранные активы в Швейцарии  
(на начало 1961 г.)  
(в млрд. франков)

Краткосрочные банковские вклады . . . . .	7,0
Иностранное участие в швейцарских иностранных займах и кредитах . . . . .	1,0
Портфельные инвестиции . . . . .	5,0
Прямые инвестиции . . . . .	1,5
Недвижимая собственность (включая земельные участки)	3,0
Всего . . . . .	17,5

И с т о ч н и к: "Economist", 1963, June 8, p. 560.

Данные таблицы 13 еще не отражают массивированного вторжения американского капитала в Швейцарию, которое началось в 60-х годах. Во всяком случае, в начале 1964 года только прямые капиталовложения США составляли уже 2,3 млрд. франков (555 млн. долл.). Они находятся в значительной степени в нефтяной (38 млн. долл.) и обрабатывающей промышленности (105 млн. долл.), но подавляющая их масса сконцентрирована в сфере торговли (228 млн. долл.) и управленческо-административных центрах (184 млн. долл.).

Анализ деятельности американских дочерних обществ в Швейцарии показывает, что они, как правило, мало связаны с внутренним рынком страны. Острие их деятельности вне зависимости от рода продукции на-

<sup>13</sup>. "Finanz und Wirtschaft", 19. Mai 1959.

правлено на западноевропейские рынки. Швейцария является лишь страной, где находятся центры управления. Это, однако, не исключает и наличия некоторого числа американских компаний, реализующих свою продукцию на внутреннем рынке страны.

К их числу в первую очередь относится дочерняя компания американского автомобильного гиганта «Дженерал моторз» — «Дженерал моторз Суисс С. А.». Осуществленные в последние годы дополнительные инвестиции на основном предприятии этого филиала позволили расширить производственную мощность завода и значительно увеличить ежегодную сборку легковых автомобилей.

Расширили свою деятельность в Швейцарии и американские электротехнические компании. «Дженерал электрик», например, основала дочернее общество «Инкорпорейтед дженерал электрик (Свитсерленд)», которое осуществляет строительство, монтаж и ремонт атомных электростанций (а также электротехнических и электронных установок). Другая американская электротехническая компания — «ИТТИ» также открыла свой филиал в Швейцарии. Усиленно проникают американские монополии и в часовую промышленность страны. После захвата в феврале 1966 года контрольного пакета акций швейцарской фирмы «Бурен вотч» американская компания «Гамильтон вотч» стала владельцем третьего американского часового общества в Швейцарии. Собственными производственными мощностями в этой отрасли промышленности располагают также американские фирмы «Бенрус вотч» и «Элгин вотч». Имеет свои филиалы и дочерние компании в Швейцарии и ряд других промышленных корпораций США.

Решающие позиции занимают американские монополии [«Стандард ойл компани (Нью Джерси)» и «Калтекс»] в нефтяном хозяйстве страны. На их долю приходится более  $\frac{2}{3}$  всех реализуемых нефтепродуктов на внутреннем рынке.

Американские компании, занимающиеся производственной деятельностью в Швейцарии, составляют лишь незначительное число по отношению к многочисленным холдингам, торговым агентствам и другим управленческим обществам, созданным в этой стране крупнейшими монополиями США. «Уже более 400 американских компаний основали в Швейцарии свои общества, и количе-



ство их продолжает увеличиваться, — писала 25 мая 1960 г. газета «Файнэншл таймс». — Сосредоточены они главным образом в Женеве и Цюрихе, но в последнее время активно выдвигается в этой области небольшой город Цуг, находящийся в 35 милях от Цюриха. Он явно претендует сейчас на привлечение по возможности большего количества фирм, подыскивающих себе европейскую штаб-квартиру для руководства хозяйственной экспансией не только в Европе, но и в Африке и на Ближнем Востоке». Другие швейцарские города, в частности Базель и Лозанна, предпринимают, по сообщениям западной прессы, «отчаянные попытки привлечь американские фирмы большими льготами». Однако первенство по-прежнему удерживает Женева.

«Швейцария явно становится деловой штаб-квартирой для американских компаний в Европе»<sup>14</sup>, — сообщает орган деловых кругов США газета «Уолл-стрит джорнэл». Вот несколько примеров, показывающих характер деятельности этих «центров управления». Одна из крупнейших американских автомобильных компаний — «Крайслер» имеет в Женеве свою организацию в форме акционерного общества — «Крайслер интернэшнл», в компетенцию которой входят реализация продукции треста, исследование рынков, техническая помощь, лицензионные дела. Не Детройт, а Женева является тем пунктом, откуда осуществляется руководство автосборочными заводами фирмы «Крайслер» в Роттердаме (Голландия) и Иоганнесбурге (ЮАР), а также французской компанией «Симка», в которой Крайслеру принадлежит около 63% акционерного капитала.

Через эту же организацию осуществляется реализация подавляющей части продукции, в том числе произведенной и на заводах в США. Так, в середине 1964 года через «Крайслер интернэшнл» была продана партия грузовиков (около 1000 штук) в Индонезию. Отгрузка же производилась из Детройта.

Другой пример. Сотрудничество между американским военно-промышленным концерном «Норт америкен авиэйшн», западногерманской фирмой «Демаг» и шведской электротехнической компанией «АСЕА» в области использования атомной энергии осуществляется не непо-

---

<sup>14</sup> "Wall Street Journal", May 27, 1960.

средственно, а с помощью «Атомикс интернэшнл», филиала «Норт америкен авиэйшн» в Женеве.

Еще один пример. Компания «Америкен мэшин энд фаундри компани» основала в Женеве фирму «АМФ инвестмент», которой были переданы в собственность все заграничные активы американской компании (31 промышленное и 26 коммерческих предприятий). Все доходы от иностранного бизнеса поступают в швейцарский филиал, который, минуя материнскую компанию, осуществляет новые инвестиции. «Предпочтение, отданное Швейцарии, — писал 16 сентября 1961 г. американский журнал «Бизнес уик», — это результат низкого уровня налогового обложения».

Журнал указывает также на дополнительные обстоятельства, привлекающие американские фирмы в Швейцарию: возможность обойти американское налоговое обложение на доходы от иностранных вложений, больше возможностей в перемещении прибылей из одной отрасли в другую и, наконец, неограниченные возможности для отчисления прибылей материнским компаниям. Отсюда становится понятным стремление американских корпораций, превратить свои швейцарские филиалы в «центры управления» не только западноевропейскими делами. «В общем Швейцария представляет теперь для американских компаний не только европейскую базу, но и в большинстве случаев также центр деятельности на средневосточных, североафриканских и африканских рынках», — писала 26 марта 1959 г. швейцарская газета «Ди тат».

Правда, в середине 1965 года в этой области стали обозначаться новые тенденции. Швейцария, как уверяет американский журнал «Форчун», начинает терять некоторые привлекательные черты для корпораций США. Одна из причин этого явления — изменения в американском налоговом законодательстве. «Сотни компаний США, обосновавшиеся ранее в Швейцарии, аккумулировали, как правило, прибыли от операций, проводимых в других местах. Теперь такие прибыли также облагаются налогами»<sup>15</sup>, — пишет тот же «Форчун». Другая причина — введение некоторых ограничений со стороны швейцарских властей в связи с растущим притоком ино-

---

<sup>15</sup> "Fortune", 1965, May, p. 58.

странцев, которые в массовом порядке скупают земельные участки в стране.

В этих условиях некоторые американские компании начинают перебазироваться в Бельгию. Здесь для них усиленно создается «благоприятный климат». «Брюссель имеет еще ряд преимуществ, которыми никогда не располагала Женева. Лишь немногие американские компании имеют собственные промышленные предприятия в Швейцарии, в то время как в Бельгии они, как правило, располагают производственными мощностями. Кроме того, Брюссель является штаб-квартирой „общего рынка“, а также потенциальной столицей Европы»<sup>16</sup>.

Опыт деятельности американских компаний в Швейцарии весьма активно используют японские фирмы, ведущие в последнее время широкое наступление на западноевропейские рынки. Так, одна из крупнейших компаний в области фотопродукции — «Рико» основала в Швейцарии фирму, которая объединит все коммерческие общества этой японской компании в Западной Европе.

Связи между германскими и швейцарскими монополиями имеют более чем полувековую историю. Еще в конце прошлого столетия немецкие компании начали проникновение в экономику этой маленькой альпийской страны. Одно из первых немецких обществ в Швейцарии было открыто электротехнической компанией «Сименс» в 1893 году в виде филиала, затем превращено в 1912 году в акционерное общество «Сименс электрицитетсэрцойгнис А. Г.». Это общество имеет в настоящее время ряд производственных предприятий и конструкторских бюро, на которых занято около 830 человек.

Значительную активность в период после первой мировой войны проявил в Швейцарии немецкий стальной трест «Ферейнигте штальверке», который основал ряд своих дочерних компаний — «Юл. Шох унд компани», «Вулкан А. Г.» и др. В этот период в Швейцарии были основаны филиалы и дочерние компании почти всех ведущих промышленных корпораций Германии. К началу второй мировой войны в стране действовало 214 немецких компаний. Швейцария заняла первое место среди

---

<sup>16</sup> "Fortune", 1965, May, p. 58.

западноевропейских стран, в которых был помещен немецкий капитал.

В годы второй мировой войны (особенно начиная с 1944 г.) Швейцария служила удобным убежищем для укрытия немецких капиталов. Это «бегство» продолжалось и в первые послевоенные годы. К моменту окончания второй мировой войны общая сумма немецких активов в Швейцарии в явной или скрытой форме оценивалась в 4,5 млрд. швейцарских франков. В марте 1951 года в Берне состоялись переговоры между представителями США, Англии, Франции и Швейцарии, на которых рассматривался вопрос о судьбе немецких капиталовложений в Швейцарии. Швейцарское правительство признало немецкие авуары только в сумме 1 млрд. швейцарских франков (были исключены немецкие депозиты в базельском Банке международных расчетов).

В последние годы западногерманские монополии вновь значительно активизировали деятельность по упрочению своих позиций в швейцарской экономике. Были созданы новые филиалы компаний — наследников «ИГ Фарбениндустри», «Маннесманн», «Сименс» и других промышленных монополий. Например, дочернее общество «Сименс Ойропа бетайлунген», основанное западногерманским трестом в Цюрихе, приняло все руководство над его подконтрольными европейскими фирмами. В настоящее время Швейцария вновь вышла на первое место в Западной Европе по концентрации западногерманских прямых капиталовложений. На ее долю приходится около 12—14% всего экспорта капиталов из ФРГ.

Поскольку Швейцария признала значительную часть немецких довоенных активов, в настоящее время объем западногерманских капиталовложений в экономике страны чрезвычайно велик. Их сумма, без сомнения, значительно выше официальных данных, поскольку западногерманские капиталы часто скрываются под маркой швейцарских фирм. Собственность магнатов ФРГ в этой стране существенно дополняется широкой скупкой земельных участков. Эти операции приобрели в последнее время столь значительные масштабы, что даже издававшая виды швейцарская печать заговорила об угрозе «отчуждения».

Швейцария издавна привлекала особое внимание

французских буржуа. Значительную часть своих средств они всегда держали в банках этой страны, другой весьма распространенной формой вложения была покупка швейцарских ценных бумаг. По подсчетам некоторых экономистов, в форме различных вкладов французская буржуазия поместила в Швейцарии огромную сумму — она достигает почти трети миллиарда долларов.

Правда, в промышленность страны осуществлены лишь незначительные инвестиции. Известную активность здесь проявляют лишь химические и пищевые компании. Подавляющая часть французских капиталов вложена в банковские и страховые общества. Вероятно, во Франции нет ни одного крупного банка, который не имел бы собственного филиала в Швейцарии. К их числу относятся «Креди Лионнэ» и «Банк де Пари э де Пэи-Ба», которые имеют свои отделения в Женеве, «Банк де л'Эндошин» — в Лозанне, «Сосьете женераль альзасьен де банк» — в Цюрихе и др.

Деятельность французских промышленных компаний в Швейцарии оживилась лишь в самое последнее время — с созданием торговых блоков. Так, за два года (1962—1963 гг.) около 200 французских компаний создали свои дочерние фирмы и приобрели долю участия в различных обществах в странах «общего рынка» и в Швейцарии. В эти годы и было основано в Базеле дочернее общество известной французской компании «Мишлэн» — «Компани финансьер Мишлэн», которое приняло на себя управление всеми заграничными дочерними обществами материнской компании.

**Бельгия.** В объект крупных вложений иностранного капитала страна превратилась сравнительно недавно. Еще в 50-х годах в Бельгию инвестировались крайне незначительные суммы. Подавляющая часть иностранных капиталовложений была осуществлена лишь в последние годы (1960—1965 гг.). За этот период только долгосрочные частные инвестиции достигли огромной суммы 24,8 млрд. франков (около 0,5 млрд. долл.). В стране было создано 918 филиалов и дочерних предприятий иностранных компаний, а также смешанных обществ с участием бельгийского капитала. В 1961 году впервые за всю историю экономического развития страны приток иностранных капиталов превысил экспорт капиталов из страны.

Широкий приток иностранных капиталов в страну был обусловлен созданием особых льготных условий для деятельности зарубежных фирм. Правительство приняло два специальных решения, которые предусматривают: предоставление кредитов и займов иностранным компаниям по чрезвычайно низким процентам (от 1 до 4%); выдачу субсидий до 20% стоимости зданий и 7,5% стоимости оборудования; ускоренное амортизационное отчисление и т. д. В 1963—1965 годах в связи с мероприятиями французского правительства, направленными на ограничение притока американских капиталов в экономику страны, бельгийские высшие чиновники сочли нужным заявить, что «Бельгия не пойдет вместе с Францией по пути ограничения американских инвестиций»<sup>17</sup>.

Удельный вес иностранных капиталов в общей сумме инвестиций в экономику страны увеличивается с каждым годом. В 1959 году он составлял лишь 2,4%, в 1962 году увеличился до 5,4%<sup>18</sup>. Составляя в среднем около 5%, иностранные капиталы, однако, имели решающее значение в ряде ведущих отраслей (электротехника, автомобилестроение, фармацевтика). Их удельный вес достигал 30—40%.

В 50-х годах почти все иностранные капиталовложения поступали из одного источника — от американских корпораций. В последующие годы положение меняется. В середине 60-х годов на долю США приходится уже немногим более половины всей суммы инвестированного иностранного капитала. С созданием «общего рынка» особую активность на бельгийском рынке стали проявлять западногерманские, английские, французские и голландские фирмы (см. табл. 14)<sup>19</sup>.

Показатели только одного года могут, конечно, дать известное представление об источниках его поступления. Однако, если взять более продолжительный период (например, 1960—1963 гг.), то картина несколько изме-

<sup>17</sup> "US News and World Report", 1963, July 8, p. 124.

<sup>18</sup> За период с 1959 по 1963 год общая сумма иностранных инвестиций в экономику страны составила 24,8 млрд. франков. За этот же период, по подсчетам «Кредитбанка», частные национальные капиталовложения достигли 480 млрд. франков.

<sup>19</sup> В 1964 году общий приток иностранных капиталов в Бельгию составил 9 млрд. франков. На первое место вышла ФРГ — 4 млрд. франков, затем идут США — 3,5 млрд. франков, Швеция — 600 млн., Англия — 370 млн. и Голландия — 194 млн. франков.

нятся. На второе место, после США, выходят монополии ФРГ. Они инвестировали в бельгийскую экономику за этот период капиталов на сумму 1,9 млрд. франков; затем следует Англия — 1,4 млрд. франков и только на четвертом месте Франция — 972 млн. франков. Резкий скачок в 1963 году в инвестировании французских капиталов объясняется началом строительства крупного металлургического комплекса «Сидемар» в Генте. Наряду с бельгийскими фирмами в реализации этого проекта (его общая стоимость оценивается 13,5 млрд. бельгийских франков) принимает участие французская финансовая группа Шнейдера.

Т а б л и ц а 14  
Иностранные капиталовложения в Бельгии в 1963 году

Страна	Число предприятий	Сумма (в млн. бельгийских франков)
США . . . . .	76	3613
Франция . . . . .	56	814
Англия . . . . .	40	470
Голландия . . . . .	62	157
Швеция . . . . .	3	136
ФРГ . . . . .	24	109
Швейцария . . . . .	16	25
Япония . . . . .	2	17
Прочие . . . . .	32	103
Всего . . . . .	311	5444

Источник: "Industriekurier", 7 Nov. 1964.

«Американские компании инвестируют все больше и больше своих капиталов в Бельгию, которая является трамплином для прыжка в „общий рынок”, — пишет журнал «Юнайтед Стейтс ньюс энд Уорлд рипорт». — Бельгийское министерство по делам экономики сообщило: в 1958 году американские фирмы инвестировали в страну 6 млн. долл., в 1959 году — 28 млн., в 1960 году — 46 млн., в 1961 году — 80 млн., в 1962 году — 114 млн. долл.»<sup>20</sup>.

<sup>20</sup> "US News and World Report", 1963, Sept. 2, p. 68.

В настоящее время более 500 крупных корпораций США имеют в Бельгии свои дочерние компании или участвуют своими капиталами в бельгийских фирмах.

Бельгийское ведомство промышленной информации опубликовало брошюру, в которой дается описание деятельности 120 предприятий США в Бельгии. Кроме того, приведен список 300 предприятий, действующих в стране в качестве американских дочерних компаний или отделений либо смешанных компаний, осуществляющих свою деятельность совместно с бельгийскими фирмами, а также по взаимному использованию лицензий. Здесь же приводятся высказывания руководителей американских предприятий в Бельгии о причинах, побудивших их остановить свой выбор на Бельгии для расширения своей деятельности в Западной Европе. Свои решения они обосновывают следующим образом: географическое положение Бельгии, стабильность ее экономики, традиции свободного предпринимательства, наличие рабочей силы, налоговые льготы и прочие виды содействия, которые бельгийское правительство оказывает промышленникам, являются основными причинами, привлекающими американских предпринимателей в Бельгию. Отношение валовой прибыли американских компаний к их прямым капиталовложениям в этой стране дает самый высокий процент по сравнению с остальными участниками «общего рынка». В 1961 году он составлял 16,8% против 15,6% в ФРГ и 6,9% во Франции.

Вторжение американского монополистического капитала в экономику страны осуществлялось по двум основным направлениям. В первый период инвестиции направлялись в те отрасли, где местная конкуренция была слаба или вообще отсутствовала (нефтепереработка, производство специального электрооборудования, автомобильная и фармацевтическая промышленность, производство напитков). В последующем центр тяжести в американских капиталовложениях перемещается на создание таких предприятий, продукция которых ориентировалась бы главным образом на внешние рынки, преимущественно на рынок стран «шестерки». Таковыми, в частности, стали крупнейшие инвестиции, осуществленные компанией «Форд» в тракторную промышленность. В конце 1964 года американская компания начала осуществлять реконструкцию своего автомобильного заво-



да в Антверпене. Переоборудованное предприятие будет производить сборку тракторов, поступающих в страны «общего рынка». До этого времени компания «Форд» ввозила в Западную Европу тракторы, произведенные на предприятиях дочерней компании в Англии («Форд-зон»).

Американская сталелитейная компания «Элегхени Ладлум стил корпорейшн» осуществила совместно с бельгийской фирмой «д'Эсперанс-Лонгдоц» строительство завода специальных сталей в городе Брюгге. Его продукция предназначена для реализации на «общем рынке». Американская фирма «Куллигэн интернэшнел корпорейшн» начала строительство в Бельгии крупнейшего в Западной Европе завода по очистке воды, которая будет поставляться во все страны «шестерки».

Особенно тесные связи с американским капиталом существуют у крупнейшей финансовой группы страны «Сосьете женераль». Она осуществляет строительство ряда крупных предприятий, работающих исключительно на внешний рынок совместно с «Фэнстил металлурджикэл корпорейшн», «Манганиз кемикэлз корпорейшн», «Трэнспорт бас систем» и др.

«Практически все ведущие банки Нью-Йорка, а также некоторые из Чикаго обосновались здесь, — писал в апреле 1963 года американский журнал «Бизнес уик». — Брюссель становится, подобно Женеве, ведущим центром хозяйственной и экономической деятельности в Западной Европе». Влияние США в Бельгии столь велико, что в последнее время под их контроль переходят даже такие традиционно национальные хозяйственные сферы, как, например, «большие базары» в Антверпене.

«В первые послевоенные годы бельгийский капитал принял значительное участие в промышленном развитии Западной Германии, — заявил в конце 1964 года президент могущественного бельгийского картеля «Фабри-метал» Дж. Вельтер. — В настоящее время, наоборот, решающим стал приток западногерманского капитала в Бельгию. Каковы на то причины? Главным образом те, что многие фирмы из третьих стран квалифицируют нашу страну как трамплин для прыжка на рынки сообщества»<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> "Industriekurier", 7. Nov. 1964.

В настоящее время в стране уже действует 109 западногерманских компаний, из них около  $\frac{1}{3}$  являются смешанными, однако с преобладанием западногерманской доли участия. Инвестиции ФРГ распределяются почти поровну между промышленными и торговыми предприятиями. Наиболее значительно они представлены в химической, машиностроительной и металлообрабатывающей отраслях.

Два ведущих западногерманских химических треста начали в 1964 году реализацию 2 грандиозных промышленных проектов вблизи Антверпена. «Бадише анилинунд содафабрик» строит предприятие по производству удобрений (продукция около 0,6 млн. т в год). Общая сумма инвестиций составит 2 млрд. бельгийских франков. А «Фарбенфабрикен Байер» заканчивает строительство завода синтетических изделий (около 70 тыс. т ежегодно).

Расширяет свои позиции в стране и западногерманский машиностроительный трест «Хеншель». Недавно он присоединил к своему дочернему обществу «Хеншель бельж», которое осуществляет монтаж локомотивов для бельгийских железных дорог из деталей, поступающих от материнской компании, новую фирму «Бехерман де-моен энжиниринг», специализирующуюся на ремонте транспортных средств.

Английские капиталовложения осуществлены главным образом в металлообрабатывающую и химическую промышленность. Здесь находятся предприятия известной британской фирмы по производству специальных инструментов «Парсонс энд Сэвидж», дочернее общество «Физон — ЮШБ» (совместная собственность английской компании «Физон фертилайзерс Лтд» и бельгийской фирмы «ЮШБ»), которая владеет самым крупным в Западной Европе предприятием по производству удобрений, и т. д.

**Голландия.** До второй мировой войны иностранный капитал не занимал сколь-либо существенного положения в голландской экономике. Вследствие бедности полезными ископаемыми эта страна не привлекала внимания крупных международных монополий. Общая сумма иностранных инвестиций в Голландии, по подсчетам К. Льюис, составляла в 1937 году 20,9 млн. долл., из которых 18,2 млн. являлись прямыми капиталовложениями

компаний США. Остальные активы в форме акций отдельных голландских компаний находились главным образом в руках норвежских собственников. Однако эти данные, очевидно, не полностью учитывают размеры иностранного капитала в довоенной Голландии. В частности, по оценке Г. Баумана, немецкие активы в голландской экономике составляли в тот период около 124 млн. гульденов. И все же в целом иностранные инвестиции не играли существенной роли в экономике страны.

В послевоенный период картина коренным образом меняется. В конце 1962 года представитель министерства экономики заявил, что годовой оборот иностранных предприятий в стране превысил 1 млрд. гульденов. В конце 1964 года в Голландии имелось 608 компаний, связанных с иностранным капиталом, в том числе 348 находились под его прямым контролем.

Вторжение иностранного капитала в голландскую экономику началось по существу в 60-х годах в связи с развитием интеграционных процессов в Западной Европе. Создание «общего рынка» превратило Голландию и Бельгию в конкурентов по привлечению иностранного капитала.

Так, Голландия предоставляет иностранным инвесторам ссуды в размере 50% стоимости работ, связанных с выбором места для строительства предприятий, и в размере 30% стоимости строительства в некоторых районах страны. Кроме того, введены льготные условия, касающиеся скидки с налога на инвестиции (на 4% в год) на протяжении первых четырех лет и т. д. При этом следует отметить, что географическое положение Голландии действительно превращает эту страну в место естественного транзита ведущего промышленного комплекса «общего рынка» — Рур — Саар — Лотарингия. Не случайно в 1964 году Роттердам стал самым крупным грузовым портом континентальной Европы, значительно опередив по своим грузооборотам Гамбург и Антверпен.

Наиболее прочные позиции в голландской экономике занимает американский капитал. Однако в последние годы быстро увеличивается удельный вес западноевропейских стран, особенно тех, которые не входят в «общий рынок». Известное представление о соотношении сил иностранных инвесторов в голландской экономике дает таблица 15.

Т а б л и ц а 15

## Иностраный капитал в экономике Голландии

(иностранные компании, основанные в стране за период с 1945 по 30 июня 1964 г.)

Страна	Дочерние компании	Участие в местных компаниях	Всего
США . . . . .	152	88	240
Англия . . . . .	56	55	111
ФРГ . . . . .	46	37	83
Швейцария . . . . .	26	24	50
Бельгия . . . . .	23	18	41
Швеция . . . . .	27	9	36
Франция . . . . .	5	9	14
Прочие . . . . .	13	20	33
Всего . . . . .	348	260	608

Источник: "Industriekurier", 7. Nov. 1964.

«Для американцев и англичан, — писала 7 ноября 1964 г. западногерманская газета „Индустрикурир“, — основным мотивом инвестиций в Голландии является стремление приобрести трамплин для прыжка в „общий рынок“». Не случайно поэтому 80% продукции иностранных предприятий в Голландии идет на экспорт. Американские бизнесмены предпочитают основывать главным образом 100-процентные дочерние предприятия, английские дельцы проводят более гибкую политику. Создание смешанных обществ, по их мнению, в меньшей степени задевает национальные чувства и позволяет использовать административный и коммерческий аппарат, который располагает большими знаниями местных условий. Этой же тактики придерживается и большинство других стран.

В Голландии, так же как и в Швейцарии, поэтому особенно велик удельный вес портфельных инвестиций в общей сумме иностранных капиталовложений. По некоторым оценкам, он превышает половину всех зарубежных активов в стране. Так, согласно подсчетам президента Амстердамской фондовой биржи Ван Маркена, наиболее интенсивная продажа голландских акций началась со второй половины 50-х годов. За семь лет (1954—1960 гг.)

их общая реализация иностранцам составила 5,1 млрд. гульденов. В последующий период она находилась на уровне 0,5—0,7 млрд. гульденов ежегодно. Наиболее активными покупателями голландских акций были инвесторы из США, ФРГ, Швейцарии и Бельгии. В 1960 году, например, через биржу было продано акций голландских компаний на сумму 830 млн. гульденов, в том числе на долю американских покупателей пришлось 530 млн. гульденов, западногерманских — 262 млн., швейцарских — 192 млн. гульденов.

На американских дочерних предприятиях в Голландии было занято в 1960 году 13 тыс. человек. Через 4 года их число увеличилось более чем втрое. Удельный вес американского капитала в национальных инвестициях страны составляет сейчас 2,2%. Почти половина американских капиталовложений сконцентрирована в нефтеперерабатывающей промышленности страны. В последнее десятилетие Роттердам превратился в самый крупный нефтеперерабатывающий центр Западной Европы. В 1950 году здесь был построен завод американской фирмы «Калтекс», в 1955 году — фирмы «Эссо», в 1962 году — компании «Галф ойл». Компания «Эссо» инвестировала 50 млн. долл. на создание новых установок с ежегодной пропускной способностью в 5 млн. т сырой нефти. Фирма «Галф ойл» вложила 25 млн. долл., построила завод производственной мощностью в 1,5 млн. т, приобрела концессию на 0,5 тыс. акров земли на острове Розенбург вблизи Роттердама. Общая мощность американских нефтеперерабатывающих предприятий в Голландии достигла в 1964 году 10 млн. т. Вокруг нефтеочистительного центра растут предприятия нефтехимии. Компания «Эссо» уже осуществила капиталовложения в сумме 20 млн. долл. в строительство нового завода и лаборатории. Значительные американские капиталы помещены в электротехнической промышленности, машиностроении, резиновой промышленности.

Так, крупнейший в США производитель промышленных сверл компания «Кливленд твист дрил» основала в Амстердаме свой европейский центр по реализации продукции. Этому городу было отдано предпочтение перед Гамбургом, так как голландские власти предоставили американской фирме значительные льготы в налоговом обложении. Крупнейшая американская фирма по произ-

водству диетических продуктов «М. Р. диэтик лабораториз оф Колумбус» основала в Голландии свою фабрику в Уволле, которая будет поставлять продукцию в страны «общего рынка». Американская химическая компания «Норвич фармакал» приобрела значительный пакет акций голландской фармацевтической фирмы «Оргакелл Н. В.», специализирующейся на производстве антисептических медикаментов. По сообщениям печати, американская компания «Контрол дэйта корпорейшн» скупила контрольный пакет акций голландской фирмы «Электрофакс», которая производит контрольно-измерительную аппаратуру. Теперь голландская компания в дополнение к своей производственной программе освоит выпуск электронных вычислительных машин американской фирмы для поставок в страны «общего рынка».

Английские инвестиции в Голландии менее разбросаны по отраслям, они сконцентрированы в нефтеочистительный комбинат компании «Шелл» в Роттердаме. По своей мощности (около 15 млн. т) он значительно превосходит все американские нефтеперерабатывающие предприятия в этой стране, вместе взятые. По мощности ему вообще нет равных в Западной Европе. Вблизи комбината компанией «Шелл кемикэл» создано крупное предприятие по производству синтетического каучука.

Крупнейшие в истории Голландии капиталовложения в экономику страны намерен осуществить английский химический гигант «Импириэл кемикэл индастриз» («ИКИ»). Его десятилетняя программа, предусматривающая создание комплекса предприятий по производству химических продуктов и пластических масс, потребует инвестиций в объеме 300 млн. долл., что приблизительно равно всем американским капиталовложениям в этой стране.

«ИКИ» намеревается построить в Розенбурге (вблизи Роттердама) 3 завода: один — по производству 20 тыс. т полимеров в год для производства «найлона-66». Спрос на эту продукцию в западноевропейских странах растет очень быстро, однако пошлины на них в странах ЕЭС высокие. Через Голландию «ИКИ» намеревается завоевать значительную часть рынков в странах «шестерки». Мощность второго предприятия составит 50 тыс. т полиэтилена в год, а третьего — первоначального 3 тыс. т пленки «мелинекс» в год.

Первые производственные мощности «ИКИ» были введены в строй в Розенбурге еще в 1961 году. Два завода «ИКИ» выпускают акриловые пластины «перспекс» и «диакон» — акриловые формовочные порошки. Впоследствии здесь должен быть создан основной центр по производству химических волокон компании в странах ЕЭС.

Параллельно английская компания стремится расширить свое влияние в химической промышленности Голландии путем приобретения уже существующих фирм. Одной из фирм, приобретенных «ИКИ», явилась «Компани нидерландез де л'азот», одна из трех ведущих голландских компаний по производству химических удобрений. Представитель треста «ИКИ» заявил в связи с этой сделкой, что теперь появилась возможность обойти высокие тарифы «общего рынка».

**Швеция.** «Правила, унаследованные нами от консервативных правительств в начале века, о том, что недвижимая собственность и обыкновенные акции не могут приобретаться иностранцами без разрешения короля, очень эффективны и в настоящее время»<sup>22</sup>, — говорится в книге «Швеция и Западная Европа». В силу этих причин в Скандинавских странах существуют довольно значительные ограничения на международное передвижение капиталов, и в особенности в отношении торговли акциями. «И все же в последнее время за границей возник ряд инвестиционных фондов для вложений средств в экономику этих стран», — писала 10 декабря 1963 г. газета «Нейе цюрхер цейтунг». Наиболее крупным из них является «Викинг фанд», который основан американской инвестиционной компанией «Нельсон фанд корпорейшн». Другое общество — «Скандивест траст» — создано английским банком «Хамрос», который традиционно поддерживает тесные связи со Скандинавскими странами. В этом инвестиционном тресте принимают участие и 2 ведущих шведских банковских объединения — «Свенска хандельсбанкен» и «Стокгольмс эншильда банк». Оба инвестиционных фонда занимаются приобретением акций шведских компаний. В настоящее время на иностранных фондовых биржах котируются ценные бумаги

---

<sup>22</sup> Г. Мюрдаль, Р. Польссон, Г. Экстрем, Швеция и Западная Европа, стр. 80.

лишь немногих промышленных корпораций страны («СКФ», «Эрикссон», «Альфа-Лаваль», «Свенска тэндстикс» и др.). Около  $\frac{1}{5}$  всех их обыкновенных акций, как правило, находится в руках иностранцев.

Рост иностранного капитала в форме портфельных инвестиций стал отмечаться лишь в последние годы и свидетельствует об усилении тенденции, направленной на переплетение интересов монополистической буржуазии страны с международным капиталом. Швеция явно оставляет свою традиционную скандинавскую изоляцию и активно «интегрируется» в международное движение капиталов. Это находит свое отражение не только в усилившемся движении шведских капиталов за границу, но и в возрастающем притоке иностранных средств в экономику страны. Значительную часть их составляют капиталовложения в форме портфельных инвестиций. Так, за период 1960—1962 годов они достигли почти 0,4 млрд. долл.

Основными инвесторами выступают американские дельцы. На их долю приходится около  $\frac{1}{4}$  всей суммы портфельных инвестиций. Но в последние годы их существенно потеснили западногерманские вкладчики. В начале 50-х годов центральный банк страны «Шверигес риксбанк» даже не упоминал в числе иностранных держателей шведских акций инвесторов из Западной Германии. А в середине 60-х годов вкладчики из ФРГ уже занимают столь же солидное место, как и их коллеги из-за океана. Традиционно тесные отношения, существующие между шведской и английской буржуазией, также находят свое отражение в списке основных иностранных вкладчиков в ценные бумаги страны.

Прямые иностранные капиталовложения в шведскую экономику концентрируются главным образом в тех отраслях, развитие которых началось в самые последние годы и где национальный капитал еще не успел прочно обосноваться. Таковы, например, инвестиции США в нефтеперерабатывающую и нефтехимическую промышленность страны. Они составляют почти  $\frac{2}{3}$  всех американских прямых капиталовложений в Швеции (около 103 млн. долл. в начале 1963 г.). Фирма «Свенска Эссо», которая является дочерней компанией нефтяного гиганта «Стандард ойл компани (Нью Джерси)», занимает наряду с другими дочерними компаниями американских трес-



тов «Калтекс» и «Галф ойл» господствующее положение на шведском нефтяном рынке. Прочные позиции имеют американские корпорации и в ряде других отраслей промышленности, однако едва ли можно говорить об их превосходстве над национальными компаниями в этих отраслях. Более того, шведским фирмам кое-где удалось в последнее время существенно потеснить своих американских коллег. Так, в результате бурного развития шведского автомобилестроения в конце 50-х годов оказались закрытыми оба автосборочных завода двух американских корпораций — «Форд» и «Дженерал моторз». Они превратились в чисто коммерческие компании, занимаясь реализацией на шведском рынке продукции, поступающей из США.

В шведской экономике представлены интересы и многих ведущих монополий капиталистических стран Западной Европы. В середине 60-х годов в Швеции действовало около 400—500 иностранных предприятий,  $\frac{2}{3}$  из них принадлежало западноевропейским компаниям.

### 3. ОСОБАЯ ПОСРЕДНИЧЕСКАЯ РОЛЬ МОНОПОЛИИ МАЛЫХ СТРАН

«Особую роль вследствие своего географического положения... играют четыре небольших государства — Бельгия, Голландия, Швеция и Швейцария, — отмечает в одной из своих работ немецкий прогрессивный экономист Г. Бауман. — С давних пор они тесно связаны с Германией в финансовом и хозяйственном отношении»<sup>23</sup>.

Эта особенность связана не только с географическим положением малых стран, она вытекает из самой организационной структуры их монополистического капитала, из ее исторически складывавшейся космополитической сущности. Поэтому германский империализм, как показал опыт двух прошедших мировых войн, всегда делал большую ставку на союз с финансовыми магнатами этих стран.

После первой мировой войны малые страны были

---

<sup>23</sup> Г. Бауман, Атлантический пакт концернов, М., 1954, стр. 43.

использованы немецкими монополиями для обхода различного рода ограничений экономического и военного характера. В этой связи известный голландский авиаконструктор Фоккер писал, что сразу же после окончания войны крупнейший немецкий военный авиационный завод был целиком демонтирован и тайно вывезен в Голландию. Авиакомпания «Дорнье» переместила свою штаб-квартиру на другой берег Боденского озера, то есть в Швейцарию, а фирмы «Хенкель» и «Юнкерс» перенесли свои производственные мощности в Швецию<sup>24</sup>.

Вторая мировая война была отмечена новыми вехами в тесном сотрудничестве между немецкими монополиями и магнатами малых стран. Две из них были оккупированы (Бельгия и Голландия), но две другие выполняли очень важную посредническую роль. Давая характеристику нейтралитета Швейцарии и Швеции во время войны, американский государственный секретарь К. Хэлл писал, что Германия не пошла на их оккупацию, потому что «экономические выгоды, полученные от этих стран в условиях мира с ними, превышали военные выгоды, которые могла бы дать их оккупация»<sup>25</sup>.

По свидетельствам многих западных исследователей, во время второй мировой войны немецкие монополии стремились втянуть в европейские картельные соглашения многие компании различных нейтральных стран, чтобы через их посредство получить возможность выхода за пределы оккупированной Европы. Большую роль в создании такой сети играли швейцарские компании, на более поздних периодах — и шведские фирмы. В американском и английском «черном списке» компаний, активно сотрудничавших с гитлеровской Германией, находятся около 1,1 тыс. швейцарских фирм. Одна из них — шарикоподшипниковая компания «Шмидт-Остра» играла особо большую роль в поставках стратегической продукции. Когда бомбардировкой союзников были разрушены шарикоподшипниковые заводы в Швейнфурте (шведская собственность в Германии), фирме «Шмидт-Остра» были значительно увеличены заказы на поставку продукции для немецкой военной машины.

В последние месяцы второй мировой войны в сообще-

<sup>24</sup> См. А. Кан, Заговор против мира, М., 1957, стр. 19.

<sup>25</sup> Цит. по Д. Аллен, Международные монополии и мир, М., 1948, стр. 26.

нии стокгольмского корреспондента американской газеты «Нью-Йорк таймс» говорилось, что немецкие промышленники создают в этой стране крупные накопления капиталов, регистрируя свои патенты в Государственном патентном бюро Швеции, чтобы избежать их возможной конфискации по окончании войны. «Просмотр заявок на патенты, которые публикуются в шведском официальном вестнике, показывает, что добрая половина всех этих заявок поступает от немецких фирм»<sup>26</sup>. Наибольшую активность проявили «ИГ Фарбениндустри», «Цейс-Икон», «Роберт Бош», «АЭГ» и «Сименс».

В послевоенный период центр тяжести в посреднических операциях монополий малых стран переместился на Соединенные Штаты. Крупнейшие компании этой страны широко пользуются услугами своих младших партнеров для «мирного вторжения» на европейский континент. Опыт показывает, что во многих случаях в силу ряда политических и экономических причин заокеанские магнаты предпочитают помещать свои капиталы через посредство компаний малых стран.

Капиталы малых стран пользуются рядом преимуществ при инвестировании их за границей. Особенно существенно сказываются эти льготы при капиталовложениях в промышленно развитые страны. Так, например, общий налог (до распределения прибылей) на голландские компании, действующие во Франции, составлял в 1960 году 41,8%, на английские — 47,6, на американские — 53,3%. Аналогичное положение складывается при инвестировании в Италию (48% — на голландские компании, 50,1% — на американские компании), в Англию (45,5 и 51,7% соответственно), в Норвегию (53 и 64,7% соответственно), в Швецию (56 и 60,4% соответственно) и т. д.

Особые посреднические операции монополий малых стран начинают играть все большую и большую роль во всей их внешнеэкономической деятельности. Однако можно считать, что наибольшего расцвета инвестирование капиталов под псевдонимами достигло в Швейцарии.

Большой приток иностранных капиталов в эту страну не был случайным. Значительная часть его предназначена для реэкспорта. Официальные публикации не дают

---

<sup>26</sup> "New York Times", Jan. 30, 1945.

возможности точно установить объем реэкспортируемого иностранного капитала. Ориентировочные подсчеты, проведенные газетой «Финанц унд Виртшафт» 19 мая 1959 г., определяют эту сумму в 7 млрд. швейцарских франков, то есть около  $\frac{1}{3}$  всех иностранных вкладов в Швейцарии. Выполнению этой особой посреднической роли швейцарскими монополиями способствует ряд обстоятельств. Прежде всего, особенности промышленного и банковского законодательства страны, которые сводятся к следующему:

Вновь образованные общества имеют право выпускать акции на предъявителя, что позволяет сохранять в секрете истинных владельцев общества. Собственники акций вносятся в специальный «акционерный регистр», содержание которого известно лишь строго определенному числу лиц из наблюдательного совета общества. «Законодательство и практика ведения дел в отдельных странах, особенно в Швейцарии (включая Лихтенштейн), не позволяют точно установить истинные отношения собственности в коммерческих и промышленных фирмах»<sup>27</sup>, — говорится в одном из официальных постановлений верховного суда США, посвященном деятельности немецких компаний во время второй мировой войны.

Другим чрезвычайно важным обстоятельством является закон о «банковской тайне», запрещающий разглашение сведений о том, кому принадлежат средства, вверенные банку. Швейцария сейчас является по существу единственной страной в капиталистическом мире, где сохраняется такая абсолютная банковская тайна. В соответствии с этой системой во всех ведущих банках страны имеются так называемые «номерные счета» (нумернконтто). О величине вкладов на этих счетах банк дает справки лишь владельцам этих вкладов. «Швейцария издавна была раем для беглых капиталов и тайных вложений, не облагаемых налогами, — писала 4 июля 1961 г. западногерманская газета «Индустрикурир». — Это стало возможным благодаря наличию так называемой банковской тайны и номерных счетов».

Этот бизнес чрезвычайно выгоден швейцарским банкам, так как позволяет не только аккумулировать огромные средства, но даже получать проценты с тайных

---

<sup>27</sup> "Economist", 1961, Febr. 16, p. 767.

вкладчиков. Начиная с 1960 года швейцарские банки стали удерживать 1% общей суммы таких вкладов. «Успеху своей политики нейтралитета в период двух мировых войн Швейцария быть может обязана в гораздо большей степени закону о „банковской тайне” и тому подобным вещам, чем свирепости швейцарской гвардии...»<sup>28</sup>, — отмечал американский исследователь Д. Мартин.

В послевоенный период специфика швейцарского банковского законодательства продолжает оказывать немалую услугу крупным владельцам денежных средств, стремящихся по каким-либо причинам скрыть свое богатство. Не случайно президент «Швейцерише банкгезельшафт» А. Шефер, перечисляя благоприятные условия, которые обеспечивают значительные заграничные вклады в швейцарские банки, указывает на «безусловное соблюдение принципов банковской тайны, что всегда привлекает к Швейцарии множество друзей за границей»<sup>29</sup>. Он добавляет далее, что «не без причины Цюрих в последние несколько лет превратился в крупнейший финансовый центр». Являясь крупнейшим специалистом по этому вопросу, А. Шефер отмечает, что все банковские счета являются закрытыми, но отнюдь не для банка. «Традиционная защита личной независимости вкладчика» — так именуется банковская тайна в официальной рекламе. С этим положением, между прочим, молчаливо согласились и Соединенные Штаты при заключении соглашения о двойном налогообложении<sup>30</sup>.

Неоднократные попытки правительственных органов добиться расширения числа лиц, осведомленных о содержании таких вкладов, наталкиваются на упорное сопротивление банков. Одна из таких попыток была предпринята в середине 1962 года, когда правительственные органы хотели проверить вклады определенных лиц, которые не подавали о себе никаких сведений в течение многих лет. При этом органы юстиции ссылались на единственный прецедент, который имел место в первые послевоенные годы.

Вот как описывает проведение этой операции французская газета «Пари пресс-Энтрансжан» (20 октября 1962 г.):

<sup>28</sup> Д. Мартин, Братство бизнеса, М., 1951, стр. 97.

<sup>29</sup> "Statist", 1959, Dec. 12, p. 133.

<sup>30</sup> См. "Neue Zürcher Zeitung", 5. Dez. 1959.

«...После длившихся более года дискуссий и колебаний швейцарский парламент разрешил своему правительству конфисковать фонды, поступившие в швейцарские банки во время войны в виде золота, валюты или драгоценностей, собственники которых умерли. Речь идет главным образом, но не исключительно, об имуществе, которое принадлежало евреям — жертвам нацистов, причем о размерах этого бесхозного имущества циркулируют самые фантастические слухи...

Если швейцарские банки в течение долгого времени сопротивлялись проекту федерального правительства, то это вовсе не потому, как можно было бы подумать, что они никак не хотят выпускать из своих рук эти миллиарды, которые они смогли бы в один прекрасный день присвоить себе.

Они не имеют права распоряжаться ими по своей воле, и они этого не делают. Ценности, ставшие выморочным имуществом, являются в некотором роде „замороженными”; они числятся на специальных счетах, и банки переносят их из года в год с обязательством выдать эти ценности в любой момент, когда, возможно, явится их законный собственник.

Что в действительности волнует Швейцарию, так это боязнь того, что теперь начинают сомневаться в священном принципе соблюдения совершенно непроницаемой тайны вкладов в швейцарские банки. Швейцарский банк очень щепетилен в этом вопросе, и надо сказать, что завеса секретности, которая его окружает, не очень-то удобна. Когда подумаешь о том, что такой достаточно осторожный журнал, как лондонский „Экономист”, мог написать, что за последние годы слово „Цюрих” стало немного неблагозвучным, то тогда почувствуешь, какой ров отделяет швейцарские банки от других банков»<sup>31</sup>.

Клиенту банка, который по личным причинам — обычно налогового характера — хочет избежать всякой гласности, сообщают только его кодовый номер. Этот номер знают только несколько руководителей банка.

Впрочем, один раз швейцарцы уже «выдали» банковский секрет. Но они сделали это совершенно своеобразно. Это было в 1945 году, когда союзники потребовали выдачи всех авуаров главарей «Третьего рейха». Банки

---

<sup>31</sup> “Paris-press l’Intrancigeant”, 20 oct. 1962.

отказались сообщить сведения о каждом отдельном счете и пришли между собой к соглашению о том, чтобы представить общую сумму в 100 млн. долл. без всяких других разъяснений. Тайна не была нарушена. На этот раз она также не будет нарушена.

Консорциум швейцарских банков действительно собрал необходимую сумму и выдал ее властям, сохранив «банковскую тайну». Швейцария продолжает процветать как важнейший центр так называемых странствующих капиталов. Своеобразие этих капиталов состоит в том, что часто под видом нейтральных швейцарских они вновь возвращаются в страну, откуда они происходят, и обеспечивают тем самым своим владельцам особые привилегии. Такие махинации позволяют монополиям «не только скрыть свои огромные капиталы от обложения их налогами, но и участвовать в темных международных финансовых операциях»<sup>32</sup>, — пишет Г. Бауман. В этой же связи известный американский прогрессивный экономист Д. Мартин отмечал, что «особого рода сила таких государств, как Швейцария., коренится в том, что они имеют возможность играть роль посредников между окружающими их более крупными государствами»<sup>33</sup>.

К услугам швейцарских монополий прибегают почти все крупнейшие компании капиталистического мира. Особый размах получили связи швейцарского монополистического капитала с монополиями Германии и Соединенных Штатов.

Еще до первой мировой войны значительная часть немецкого капитала направлялась в Швейцарию. Это объяснялось не только наличием общей границы и общностью языка, но и особой ролью, которую издавна играла Швейцария в качестве удобного места для немецких странствующих капиталов. Многочисленные немецкие ценности были вложены в швейцарские холдинг-компании, сфера деятельности которых охватывала многие капиталистические страны.

Создание так называемых соломенных, или подставных, компаний немецких промышленных корпораций в Швейцарии получило значительный размах еще в конце прошлого столетия. Особую активность в этом направ-

---

<sup>32</sup> Г. Бауман, Атлантический пакт концернов, стр. 214.

<sup>33</sup> Д. Мартин, Братство бизнеса, стр. 178.

лении проявляли немецкие электротехнические монополии. В 1895 году известный германский трест «АЭГ» совместно с швейцарским банком «Швейцерише кредитанштальт» основал в Цюрихе общество «Электро-ватт» (акционерный капитал — 30 млн. швейцарских франков). «Главная задача этого общества, — по определению немецкого экономиста Кеблера-Туска, — заключалась в том, чтобы способствовать осуществлению новых зарубежных капиталовложений „АЭГ“. Выбор Цюриха в качестве места деятельности для этого общества был, конечно, не случайным. Этому в первую очередь способствовало наличие швейцарского законодательства, благоприятного для интересов иностранного капитала»<sup>34</sup>.

Немалое значение имели и другие обстоятельства. Один из основателей «Электро-ватт», известный немецкий финансист Фюрстенберг писал: «Нашей целью было избрать как опорный пункт для внегерманской деятельности "АЭГ", нейтральную Швейцарию, для того чтобы поставить новое общество вне зависимости от развития политических событий, а также чтобы в большей степени использовать возможности интернационального денежного рынка страны». И действительно, в первые же годы своего существования общество «Электро-ватт» с помощью выпуска акций и облигаций мобилизовало со швейцарского денежного рынка около 400 млн. швейцарских франков (главным образом швейцарского и французского происхождения). Эта огромная сумма находилась по существу под контролем немецкой монополии, так как «швейцарские члены директората "Электро-ватт", не имели никакого влияния на дела этого общества»<sup>35</sup>.

По мнению французского экономиста Ф. Аллице, «Электро-ватт» сыграл особо важную роль в развитии немецкой внешнеэкономической экспансии, и в частности экспансии «АЭГ»<sup>36</sup>. Через «Электро-ватт», осуществлялось финансирование и снабжение немецким оборудованием строительства многих электростанций. Система участия компании «Электро-ватт» охватила многие стра-

---

<sup>34</sup> E. Koebler-Tusk, AEG. Energie-Profit-Verbrechen, B., 1958, S. 20.

<sup>35</sup> Ibid., S. 21.

<sup>36</sup> F. Allize, L'organisation des banques en Suisse, P., 1923, p. 150.



ны, где были созданы филиалы или дочерние компании общества. В Соединенных Штатах Америки, например, интересы «Электро-ватт» были представлены в 13 обществах, многие из которых входили в сферу влияния компании «Дженерал электрик»: Таким образом, «Электро-ватт» явился важнейшим звеном в цепи, связывающей две крупнейшие электротехнические монополии капиталистического мира.

Ослабление позиций немецких монополий в результате поражения Германии в первой мировой войне было использовано швейцарской буржуазией для усиления своего влияния в этом обществе-посреднике. В 20-х годах немецкие монополисты были вынуждены уступить значительную часть своих акций в «Электро-ватт» швейцарским партнерам, в результате чего в руках «АЭГ» сохранились лишь 25% капитала этого общества. Однако в наблюдательном совете «Электро-ватт» по-прежнему находились представители немецкого монополистического капитала, которые оказывали серьезное влияние на деятельность общества. Свое веское слово они сказали в годы второй мировой войны, когда это общество превратилось в важнейшее связующее звено между немецкими промышленными корпорациями и их многочисленными заграничными филиалами. В настоящее время компания «Электро-ватт» является одним из крупнейших холдингов капиталистического мира в энергетической промышленности (с ней может сравниться лишь бельгийская компания «Софина»). В систему швейцарского холдинга входят французские энергетические компании, западногерманские, итальянские, английские, канадские и компании других стран.

В период между мировыми войнами к услугам швейцарских монополий широко прибегали и немецкие химические компании. Так, известный немецкий химический трест «ИГ Фарбениндустри» широко использовал созданную им в Швейцарии в 1928 году фирму «ИГ Хеми» для маскировки своих заграничных активов. Перед началом второй мировой войны ей были проданы все акции крупнейшего американского филиала немецкого треста «Дженерал энилин», который занимал видное место в американском производстве фотопродукции. Со вступлением США в войну «ИГ Фарбениндустри» объявил о прекращении своей опеки над «ИГ Хеми», и таким

образом фирма «Дженерал энилин» получила возможность объявить себя компанией нейтральной страны.

Фиктивность этой сделки не вызывает сомнений, поскольку в соглашении между немецкой и швейцарской компаниями была предусмотрена возможность обратной покупки акций американской компании. Это подтверждается рядом высказываний западных исследователей, и в частности английского экономиста Р. Сэюли, который в послевоенный период получил доступ к архивам «ИГ Фарбениндустри». В работе, посвященной деятельности этого немецкого химического треста, он приводит один любопытный пример. В 1939 году, после оккупации Польши фашистской Германией, «ИГ Фарбениндустри» захватила в свои руки все химические предприятия страны. Лишь одна фирма — «Пабьянице», подконтрольная группе базельских химических трестов, осталась вне досягаемости «ИГ Фарбениндустри». В связи с этим Р. Сэюли пишет: «Вероятно, немцы считались с правом собственности швейцарцев в обмен на иные услуги, оказываемые швейцарцами, — услуги, выразившиеся, например, в охране скрытой связи между „ИГ Фарбениндустри” и „ИГ Хеми” и большими активами „ИГ Фарбениндустри” в США»<sup>36а</sup>.

Эта маскировка в значительной степени удалась. Следует отметить, что проведению операции по превращению фирмы «Дженерал энилин» в дочернюю фирму нейтрального швейцарского общества помогали видные представители американской финансовой олигархии. Совладельцами фирмы «Дженерал энилин» являлись Рокфеллеры, Кун-Леб, Форд и банк Шредера. В январе 1940 года произошла встреча представителей американских монополий и представителей «ИГ Фарбениндустри» в Базеле, где обсуждался вопрос о статусе фирмы «Дженерал энилин» на случай вступления США в войну. Была достигнута договоренность о еще большей «американизации фирмы». В результате принятых мер в первый период войны немецкий филиал в Соединенных Штатах продолжал работать и отчислять прибыли через швейцарскую компанию своему материнскому обществу.

Позднее на фирму «Дженерал энилин» все же был

---

<sup>36а</sup> Р. Сэюли, ИГ Фарбениндустри, М., 1948, стр. 12, 117—120, 144.

наложен секвестр, а в послевоенный период (1953 г.) она была продана американской компании «Блэр холдинг корпорейшн». Однако швейцарская фирма «Интерхандель» (так стала называться фирма «ИГ Хеми») продолжала настаивать на компенсации «своей» реквизированной собственности. Переговоры между представителями швейцарского и американского монополистического капитала по этому вопросу периодически возобновлялись, до тех пор пока претензии швейцарской компании не были удовлетворены.

Широкое развитие приняли секретные связи между швейцарскими и немецкими промышленными монополиями в области производства фармацевтических товаров. Одна из крупнейших немецких фирм в этой отрасли — «Шеринг» в 1937 году продала швейцарской компании «Кефа» (совместная собственность химического треста «СИБА» и банка «Швейцеришер банкфёрейн») все акции своего американского филиала «Шеринг корпорейшн», который занимался производством и реализацией фармацевтической продукции на рынке США. Продажа акций немецкого филиала швейцарской фирме носила явно маскировочный характер и была по существу подготовкой немецкой фирмы к войне. Фиктивность этой сделки становится особенно ясной, если учесть, что, согласно положениям договора о продаже, фирма «Шеринг» сохраняла за собой право в любой момент выкупить обратно акции «Шеринг корпорейшн»<sup>37</sup>.

Это подтверждается также текстом соглашения, заключенного 1 января 1938 г. между «Шеринг» и «Шеринг корпорейшн». В нем отражены отношения, которые существуют, как правило, между материнской компанией и ее филиалом. В частности, «Шеринг корпорейшн» обязалась отчислять в пользу немецкой фирмы 12,5% продажи даже новых препаратов, открытых ею самостоятельно на американском предприятии. С началом второй мировой войны фирме «Шеринг корпорейшн» были переданы права на сбыт всей продукции немецкой компании в странах Латинской Америки. С целью ликвидации самого названия, наводящего на подозрения относительно немецкого происхождения фирмы, «Шеринг корпорейшн» была разделена на две фирмы — «Фармекс» и «Делта».

---

<sup>37</sup> У. Бердж, Международные картели, М., 1947, стр. 88.

Таким образом, используя швейцарские компании, немецкой монополии удалось сохранить в первые годы войны свои капиталы и позиции в Северной и Южной Америке. Характерно, что, когда фирма «Делта» в январе 1941 года представила своей «материнской» швейцарской компании образцы экспортных упаковок, было констатировано, что «разница между новыми и старыми (имеется в виду упаковка немецкой фирмы „Шеринг“) стандартами весьма незначительна». Это было чрезвычайно важно потому, что одна из основных задач фирмы «Делта» заключалась, как писал американский экономист У. Бердж, «именно в том, чтобы сохранить хорошие отношения с прежней клиентурой и вернуть ее фирме „Шеринг“ после войны»<sup>38</sup>.

Швейцарской фирме «Кефа» был продан также и английский филиал «Шеринг» — компания „Шеринг“. Все другие немецкие филиалы в Британской империи были проданы швейцарской фирме «Форинвент». Однако эта последняя сделка, которая была проведена незадолго до начала второй мировой войны, не принесла нужных результатов — немецкие филиалы в Британской империи были переданы в ведение Управления по контролю над вражеской собственностью.

Другая крупнейшая фармацевтическая немецкая фирма — «Берингер» также пыталась скрыть под вывеской швейцарской фирмы свой филиал в Соединенных Штатах — компанию «Рэа кемикэлз». В письме (от 18 августа 1939 г.) председателя этого американского филиала У. Ласдона на имя председателя немецкой материнской компании «Берингер» Э. Фрицшингса прямо говорилось: «Я согласен с Вашим предложением о передаче акций, принадлежащих „Берингер“, какой-либо швейцарской компании...»<sup>39</sup>. Однако маскировка, видимо, не удалась, потому что летом 1942 года фирма «Рэа кемикэлз» была передана Управлению по опеке над иностранной собственностью и впоследствии была продана с аукциона.

Особую посредническую роль швейцарских монополий можно проиллюстрировать также на примере их взаимосвязей с итальянскими монополиями. Один из

---

<sup>38</sup> У. Бердж, Международные картели, стр. 89—94.

<sup>39</sup> Там же, стр. 98.

крупнейших итальянских резинотехнических концернов — «Пирелли», используя свои тесные связи с швейцарскими монополиями, сумел в годы второй мировой войны не только сохранить, но и значительно укрепить свои позиции в капиталистическом мире. В начале 1939 года, в канун второй мировой войны, группа Пирелли с целью маскировки и сохранения заграничных капиталовложений передала все активы своих иностранных филиалов швейцарской дочерней компании «Сосьете интернационале Пирелли». Эти своевременно принятые меры принесли плоды: «По окончании военных действий оказалось, что Пирелли является единственной из всех итальянских капиталистических групп, которая фактически не понесла никакого ущерба. Напротив, ее капиталы стремительно возросли»<sup>40</sup>. Роль посредника за этой швейцарской фирмой сохранилась и в послевоенный период. В 1966 году «Сосьете интернационале Пирелли» в Базеле контролировала многочисленные дочерние компании группы, находящиеся в Испании («Продиктос Пирелли»), Англии («Пирелли Лтд.»), Турции («Тюрк-Пирелли»), Канаде («Пирелли кейблс») и т. д.

Тайные связи между американским и швейцарским монополистическим капиталом имеют более чем полувековую историю. Особенно значительный размах эти отношения приобрели в годы первой мировой войны, которая принесла колоссальные прибыли американским и швейцарским монополиям.

После окончания войны крупнейшие американские корпорации воспользовались услугами своих швейцарских партнеров для закрепления влияния в западноевропейской промышленности. Особую активность в этом направлении проявили алюминиевые монополии. В период между двумя войнами американский капитал в алюминиевой промышленности Западной Европы был представлен преимущественно через швейцарские промышленные компании, и в частности через «Алюсвисс». Капиталы крупнейшей американской монополии «АЛКОА» через посредство канадской дочерней компании «АЛТЕД» были вложены не только в швейцарский трест (около 28,5% акционерного капитала), но и в большинство его крупнейших западноевропейских фили-

---

<sup>40</sup> «Промышленные монополии Италии», М., 1951, стр. 153.

алов. Так, в акционерном капитале крупнейшего немецкого филиала «Алюсвисс» «Алюминумхютте Рейнфельден» свыше  $\frac{1}{4}$  акций принадлежали американскому капиталу. Участие американской компании было также значительным и в других западноевропейских филиалах швейцарского треста: в Италии — «Сочьета алюминиио венето пер Ационе» (28,5% акций), в Австрии — «Зальцбургер алюминииум» (28,5% акций), в Испании — «Алюминиио эспано» (28,5% акций) и т. д.

В годы второй мировой войны все западноевропейские активы «АЛКОА» были переданы в управление алюминиевому картелю «Альянс алюминииум компани», который был создан при содействии «Алюсвисс». Эта сделка позволила американской компании не только сохранить свои западноевропейские капиталовложения, но и получить значительные прибыли, так как почти все алюминиевые комбинаты Западной Европы в этот период работали на полную мощность, обслуживая военные нужды нацистской Германии и фашистской Италии. В послевоенный период система американского участия в материнском обществе и филиалах швейцарской компании была полностью восстановлена. Американские бизнесмены даже предприняли попытку захватить контрольный пакет акций самой «Алюсвисс», однако потерпели неудачу.

В последние годы с помощью швейцарских компаний американские монополисты проникают в экономику Западной Европы. «Вашингтонское посольство в Бонне считает, — пишет, например, журнал «Дер шпигель», — что, по крайней мере, 10% всех полученных американскими компаниями в Западной Европе прибылей были направлены через холдинг-компании в Швейцарии»<sup>41</sup>. Согласно подсчетам, опубликованным в газете «Нейе цюрхер цейтунг», в течение двух лет (1961 и 1962 гг.) через швейцарские фирмы в европейскую экономику было вложено американских капиталов на сумму 100 млн. долл.<sup>42</sup> Особенно активно американские компании используют старые традиционные связи, существующие между швейцарским и немецким монополистическим капиталом. Прямое вторжение американских капиталов в экономику

---

<sup>41</sup> "Der Spiegel", 1961, 11. Oct., S. 115.

<sup>42</sup> "Neue Zürcher Zeitung", 30. Aug. 1963.

ФРГ вызывает, как известно, настороженное отношение со стороны немецких промышленных магнатов. Они внимательно следят за каждым шагом своих американских партнеров. Совсем другой прием оказывается швейцарским капиталам. Поэтому американские компании стремятся максимально использовать связи с швейцарскими фирмами для закрепления своего влияния в экономике ФРГ. По свидетельству известного американского прогрессивного экономиста В. Перло, около 24% акций 1110 крупных западногерманских корпораций находилось в руках иностранцев, причем «значительная их часть принадлежала американцам непосредственно или через швейцарских посредников»<sup>43</sup>.

Услугами швейцарских монополий пользуются американские компании и для проникновения в экономику Франции. Так, в течение 1959 года общая сумма иностранных капиталовложений, инвестированных в экономику Франции, составила 496 млн. долл., в том числе капитал на сумму 226 млн. долл. поступил из Швейцарии, на 102 млн. — из Соединенных Штатов, на 68 млн. — из ФРГ. Капитал, поступивший из Швейцарии, был в действительности не швейцарским, а принадлежал в значительной степени американским дочерним обществам в Швейцарии.

История захвата американским капиталом контроля над французской автомобильной компанией «Симка» весьма характерна в этом отношении. В первые послевоенные годы американскому тресту «Крайслер» удалось приобрести около 25% акций. Однако в дальнейшем проведение этой операции за щедрое вознаграждение было передоверено одной швейцарской фирме. В течение длительного времени она систематически скупала на Парижской фондовой бирже ценные бумаги французской компании. К концу 1962 года в «швейцарской собственности» находилось уже около 38% акций компании «Симка». Руководство французской компании было вынуждено объявить, что фирма перешла в иностранную собственность, так как ее основным акционером стала американская корпорация «Крайслер», в руках которой оказалось уже 63% всех акций.

---

<sup>43</sup> В. Перло, Империя финансовых магнатов, М., 1958, стр. 448.

С помощью швейцарских монополий американские компании увеличили свои капиталовложения и в Италии. В их руках находится около 25% всех иностранных инвестиций в итальянской экономике, причем значительная часть американских капиталов помещена в эту страну через компании, учрежденные в Швейцарии и Лихтенштейне. Даже в Аргентину определенная часть американского капитала идет через швейцарские холдинги. Таким, например, холдингом является «Кайзер интернэшнел», который производит инвестиции во всем мире в швейцарских франках.

Услугами монополий Швейцарии охотно пользуются империалисты и других стран. Так, в последние годы английские компании для нейтрализации неизбежного усиления влияния американского капитала в странах Британского содружества стимулируют рост инвестиций, со стороны швейцарских и скандинавских монополий. Французские монополии используют швейцарских посредников для закрепления в итальянской экономике. «Влияние французского капитализма проявляется в Италии отчасти через Женеву», — отмечал французский экономист П. Франсетт. А в первые послевоенные годы сотни миллиардов франков французских капиталов, «бежавших» в США, были объявлены швейцарскими банками как швейцарские<sup>44</sup>. Ценные услуги начинают в последнее время оказывать Швейцария и возродившимся западногерманским монополиям.

Осуществление широких посреднических операций, помещение капиталов под псевдонимом превращает швейцарские монополии в важнейшее связующее звено в системе мирового капитализма. В этой связи лондонский «Экономист» не случайно писал: «Если бы Цюрих не существовал, многие без сомнения сделали бы все возможное, чтобы его выдумать». В этот выгодный бизнес в последние годы весьма активно включаются монополии и других малых стран.

---

<sup>44</sup> См. «Франция и тресты», М., 1955, стр. 233—234.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

**В** пестром конгломерате больших и малых стран европейского капитализма довольно отчетливо выделяется небольшая группа государств, имеющих множество общих характерных признаков. Относящиеся к этой группе Швеция, Швейцария, Бельгия и Голландия являются странами высокого уровня развития капитализма с ярко выраженными чертами монополизации всех ведущих отраслей их хозяйства. Малые размеры не препятствовали развитию в этих странах основных процессов, свойственных переходу капитализма в его высшую стадию. Несмотря на относительную ограниченность внутренних рынков, здесь возникли и действуют крупнейшие промышленные и финансовые объединения международного масштаба.

Все это оказалось возможным в результате космополитической сущности монополистического капитала малых стран. Опираясь на широко разветвленную сеть заграничных опорных пунктов, ведущие монополии перенесли значительную часть производственной деятельности за пределы своих стран. Около миллиона иностранных трудящихся эксплуатируются сейчас на их зарубежных предприятиях. Выход на мировые рынки обеспечил компаниям малых стран прочные позиции в группе основных корпораций капиталистической индустрии.

Более того, анализ конкретных материалов показал, что финансовая олигархия малых стран выступает владельцем самых крупных промышленных монополий на европейском континенте. Даже ведущие индустриальные гиганты ФРГ, Франции и Италии отнюдь не выглядят колоссами, а иногда и явно проигрывают при срав-

нении их показателей с крупнейшими компаниями малых высокоразвитых стран.

Если рассматривать указанную группу стран не с точки зрения численности их населения (здесь проживает около 35 млн. человек), а подходить к ним с учетом их промышленной и финансовой мощи, то эти государства вряд ли вообще можно отнести к категории малых. «В Швейцарии проживает около 5 млн. человек, но она не уступает в промышленном отношении государству с 10-миллионным населением, а как международный финансовый центр, безусловно, превосходит любую державу с 20 млн. жителей», — писала 9 мая 1965 г. газета «Нейцюрхер цейтунг». Голландия, утверждает, в свою очередь, голландский экономист Б. Ландхеер, лишена признаков провинциализма, которые неизбежны для малой нации. У нее есть все атрибуты крупной державы, поскольку она является родиной колоссальных международных монополий. Наконец, Г. Мюрдаль утверждает, что Швеция представляет образец страны оптимальных размеров для ведения современного производства.

Все монополии капиталистического мира растут и обогащаются за счет эксплуатации трудящихся. Но лишь для немногих из них заграничный бизнес имеет такое же решающее значение, как для компаний малых стран. Иностранные трудящиеся постепенно превращаются в основную производительную силу, без которой многие ведущие компании этих стран прекратили бы свое существование или перешли бы в разряд мелких фирм. Богатство и благополучие финансовых магнатов малых стран во все более значительной степени основывается на эксплуатации других народов. В этом и заложена одна из особенностей их империалистической сущности.

Усиление процесса специализации в международном разделении труда является другой характерной чертой их развития, которая тесно связана с первой. Экономическая структура Швейцарии, Швеции, Голландии, а также Бельгии претерпевает значительные изменения, следуя за основными направлениями развития научно-технической революции. Эти страны постепенно превращаются в исследовательские центры всего капиталистического мира, обрстая интенсивной сетью патентных и лицензионных соглашений. Специализация на производстве высококачественной и новейшей продукции обеспе-

чивает их монополиям прочные позиции в конкурентной борьбе на мировых рынках.

Альянс с крупнейшими магнатами капиталистического мира также немало способствовал росту богатств и влияния этих стран в системе современного капитализма. В результате значительного усиления процесса концентрации экономической мощи почти вся монополистическая буржуазия малых стран сейчас неразрывно связана с международным бизнесом. Космополитическая финансовая олигархия Голландии, Бельгии, Швеции и Швейцарии является основной и направляющей силой в экономической и политической жизни этих стран. Опираясь на широко разветвленную систему заграничных интересов, финансовая олигархия диктует свою волю всей буржуазии малых стран, нередко перекалдывая на ее плечи свои потери в международном бизнесе. Происходящие в последние годы слияния и поглощения отражают процесс дальнейшего наступления космополитической финансовой олигархии на немонополизированные слои буржуазии, базирующиеся на предпринимательской деятельности в пределах национального рынка.

Будучи космополитической по своей сущности, финансовая олигархия малых стран ищет опору для дальнейшего расширения своей деятельности в союзе с наиболее мощными иностранными партнерами. В послевоенный период главную ставку она делает на альянс с финансовым капиталом США, оказывая неоценимую услугу своему заокеанскому партнеру в его стремлении еще более внедриться на европейский континент. Выполнение международных посреднических операций в широких масштабах превращает малые страны в важнейшее звено в системе современного мирового капитализма.

Известно, что В. И. Ленин придавал большое значение анализу исторически конкретных путей развития отдельных капиталистических стран для характеристики общих черт империализма. Изучение своеобразия в становлении и формировании каждого империалистического государства расширяет понимание глубинных процессов, происходящих в современном капиталистическом обществе. Оно позволяет, кроме того, выявить некоторые общие закономерности для определенной группы стран. Таковыми и являются особенности формирования империализма в группе малых стран Западной Европы.

## БИБЛИОГРАФИЯ

### Произведения классиков марксизма-ленинизма

- Маркс К., Капитал, К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., тт. 23, 24, 25, чч. I и II.
- Энгельс Ф., Гражданская война в Швейцарии, К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 4.
- Энгельс Ф., Новые представительные учреждения. — Успехи движения в Швейцарии, К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 6.
- Энгельс Ф., Политическое положение Швейцарской Республики, К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 9.
- Ленин В. И., О праве наций на самоопределение, Полное собрание сочинений, т. 25.
- Ленин В. И., Социализм и война, Полное собрание сочинений, т. 26.
- Ленин В. И., Империализм, как высшая стадия капитализма, Полное собрание сочинений, т. 27.
- Ленин В. И., Задачи левых циммервальдистов в швейцарской с.-д. партии, Полное собрание сочинений, т. 30.
- Ленин В. И., Тезисы об отношении швейцарской социал-демократической партии к войне, Полное собрание сочинений, т. 30.
- Ленин В. И., Речь на совещании со шведскими левыми социал-демократами 31 марта (13 апреля) 1917 г., Полное собрание сочинений, т. 31.
- Ленин В. И., О Стокгольмской конференции, Полное собрание сочинений, т. 34.
- Ленин В. И., Детская болезнь «левизны» в коммунизме, Полное собрание сочинений, т. 41.

### Монографии советских авторов

- Арзуманян А. А., Проблемы современного капитализма, Экономиздат, 1963.
- Варга Е. С., Очерки по проблемам политэкономии капитализма, Политиздат, 1965.
- Вальков В. А., Экономика и политика Голландии, Изд-во ИМО, 1961.
- Герчикова И. Н., Экономика Швеции, Изд-во ИМО, 1963.

- Драгилев М. С. и Руденко Г. Ф., Монополистический капитализм, Соцэкгиз, 1963.
- Каменский Н. Н., Бельгия. Экономика и внешняя торговля, Внешторгиздат, 1963.
- Меньшиков С. М., Миллионеры и менеджеры, изд-во «Мысль», 1965.
- Милейковский А. Г., Структурные изменения в капиталистической экономике, Изд-во АН СССР, 1965.
- Мотылев В. Е., Финансовый капитал и его организационные формы, Соцэкгиз, 1959.
- Плетнев Э. П., Международная миграция рабочей силы в капиталистической системе мирового хозяйства, Изд-во ИМО, 1962.
- Солодовников В. Г., Вывоз капитала, Госполитиздат, 1957.
- Сабельников Л. В., Швейцария. Экономика и внешняя торговля, Внешторгиздат, 1962.
- Хмельницкая Е. Л., Монополистический капитал Западной Германии, Изд-во ИМО, 1960.
- Тимашкова О. К., Шведская социал-демократия у власти, Изд-во АН СССР, 1962.

#### Монографии зарубежных авторов

- Ааронович С., Правящий класс, ИЛ, 1962.
- Аллен Д., Международные монополии и мир, ИЛ, 1948.
- Андерсон И., История Швеции, ИЛ, 1951.
- Бааш Э., История экономического развития Голландии в XVI—XVIII веках, ИЛ, 1949.
- Бауман Г., Атлантический пакт концернов, ИЛ, 1953.
- Бекстрем К., История рабочего движения в Швеции, ИЛ, 1961.
- Бекстрем К., История рабочего движения в Швеции (1902—1917), изд-во «Прогресс», 1966.
- Бердж У., Международные картели, ИЛ, 1947.
- Жуа П., Тресты в Бельгии, ИЛ, 1957.
- Жуа П., Левэн Р., Тресты в Конго, ИЛ, 1962.
- Инкер М., Новые черты финансовой олигархии во Франции, ИЛ, 1960.
- Конэн А., Вывоз капитала в страны стерлинговой зоны, ИЛ, 1962.
- Кэмпбэлл Э., 60 семейств, владеющих Австралией, изд-во «Мысль», 1964.
- Ланцет, Монополистический капитал Швеции, ИЛ, 1951.
- Льюис К., Страны-должники и страны-кредиторы, 1938—1944 гг., ИЛ, 1947.
- Мартин Д., Братство бизнеса, ИЛ, 1951.
- Мюрдаль Г., Мировая экономика. Проблемы и перспективы, ИЛ, 1958.
- Мюрдаль Г., Польссон Р., Экстрем Т., Швеция и Западная Европа, изд-во «Прогресс», 1964.
- Парк Ф., Власть и деньги, ИЛ, 1959.
- Перло В., Империя финансовых магнатов, ИЛ, 1958.
- «Промышленные монополии Италии», ИЛ, 1951.
- Сэюли Р., ИГ Фарбениндурии, ИЛ, 1948.
- «Тресты-миллиардеры во Франции», ИЛ, 1953.
- Шлепнер Б., Сто лет социальной истории Бельгии, ИЛ, 1959.

- Херманссон К., Концентрация производства в Швеции, ИЛ, 1961.
- Andriessen G., De social economische besturing van Nederland, Groningen, 1965.
- Bächler H., Die Bankgeschäfte, Zürich, 1961.
- Browaldh E., The State and the Private Banking System, Stockholm, 1946.
- Browaldh T., Die Renaissance der Kreditpolitik, Kiel, 1962.
- Bergsma T., Das niederländische Bankwesen unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung seit dem Beginn der Weltwirtschaftskrise, Fr./M., 1939.
- Baumann G., Eine schöne Wirtschaft, B., 1956.
- Baumann G., Banken, Banken über alles, B., 1956.
- Bär J., The Banking System of Switzerland, Zürich, 1957.
- Bonner J., Sozialisierung, Unternehmerinitiative und Produktivität in der Schweiz, Darmstadt, 1956.
- „Belgium“, Los Angeles, 1945.
- Chlepner B., Belgian Banking and Banking Policy, Wash., 1943.
- Dürr K., Aktie und Aktiengesellschaft, Ihre Besteuerung und Bewertung in der Schweiz, Bern, 1955.
- Eisfeld K., Das niederländische Bankwesen, Haag, 1916.
- Eppstein J., Belgium, Cambridge, 1944.
- Erhorn H., Wirtschaft und Wettbewerbsrecht in Schweden, Karlsruhe, 1963.
- Gadient H., Die schweizerischen Bankbilanzen als Gradmesser des Konjunkturverlaufs, Winterthur, 1958.
- Giovanoli F., Im Schatten des Finanz-Kapitals, Zürich, 1938.
- Höök E., The Economic Life of Sweden, Stockholm, 1956.
- Holliday L., Switzerland. Economic and Commercial Conditions, L., 1954.
- Imperatori A., Der schweizerische Stahlmarkt, Winterthur, 1956.
- Joesten J., Stalwart Sweden, N. Y., 1943.
- Kurz H., Die Großbanken im schweizerischen Wirtschaftsleben, Zürich, 1922.
- Koebler-Tusk E., AEG. Energie-Profit-Verbrechen, B., 1958.
- „Kartelle und Trusts in der Schweiz“, Bern, 1931.
- Linder A., Die schweizerischen Großbanken, Bern, 1927.
- Ledoux R., Belgisches Handelsgesellschaftsrecht, Bruxelles, 1942.
- Landheer B., The Netherland in a Changing World, L., 1947.
- Larkins L., Netherland. Economic and Commercial Conditions, L., 1949.
- Lundberg E., Business Cycles and Economic Policy, L., 1957.
- Lambiotte O., An Outline of the Belgian Credit and Banking System, Cairo, 1965.
- Metzner A., Die chemische Industrie der Welt, Düsseldorf, 1955, I—II Bände.
- Müller E., Die Großbanken und Finanzgesellschaften als Nutznießer der Volkswirtschaft, St. Gallen, 1930.
- Marbach F., Über das Kartell und Kartellierung in der Schweiz, Bern, 1937.
- Muret A., Le capitalisme suisse á l'heure de la surchauffe, Genève, 1964.
- Montgomery A., The Rise of Modern Industry in Sweden, L., 1939.

- „The Netherland“, Los Angeles, 1943.  
 „The Netherland Country Study“, Wash., 1949.  
 Oberhäncli H., Die optimale Unternehmungsgröße in der Industrie, Bern, 1957.  
 Pollux, Trusts in der Schweiz, Zürich, 1944.  
 Pressig H., Marketing in der Produktionsgüterindustrie, Winterthur, 1962.  
 Powrie P., Mansfield A., North-West Europe, L., 1964.  
 Pfeiffer G., Strukturwandlungen und Nachkriegsprobleme der Wirtschaft der Niederlande, Kiel, 1950.  
 Rudolf F., Die schweizer Banken im Dienst der staatlichen Konjunkturpolitik, Winterthur, 1958.  
 Rogiers F., Die belgischen Holdinggesellschaften und Ihre Stellung auf dem Kapitalmarkt, Köln, 1956.  
 Renier G., The Dutch Nation, L., 1944.  
 Schiwoff V., Konjunkturpolitik der Monopole, Zürich, 1965.  
 Thomas D., Social and Economic Aspects of Swedish Population Movement, N. Y., 1940.  
 Ulrici G., Die Naamlooze Vennootschop. Eine wirtschaftspolitische und juristische Studie über die niederländische Aktiengesellschaft, Innsbruck, 1928.  
 Vlekke B., The Netherlands and the United States, Boston, 1945.  
 „The World's Economic Future“, L., 1938.  
 Wilson Ch., The History of Unilever, L., 1954, Volume I—II.  
 Werner J., Die Wirtschaftsverbände in der Marktwirtschaft, Zürich und St. Gallen, 1957.

### Справочная литература

- „Monthly Bulletin of Statistics, United Nations“, 1960—1966.  
 „Beerman's Financial Year Book of Europe“, L., 1965.  
 „Statistisk Årsbok för Sverige“, Stockholm, 1960—1965.  
 „Statistisches Jahrbuch der Schweiz“, Basel, 1960—1965.  
 „Statistisch Zakboek“, Zeist, 1960—1965.  
 „Morphologie des groupes financiers“, Bruxelles, 1961—1963.  
 „Handbuch der schweizerischen Volkswirtschaft“, I—II Bände, Bern, 1955.  
 „World Banking (A Statist Special Survey)“, 1962—1965.  
 „International Banking (A Statist Special Survey)“, 1959—1962.  
 „Banking (A Special Survey of Financial Times)“, 1960—1965.  
 „Versicherungs — Wirtschaft im Gemeinsamen Markt“ (Beilage „Der Volkswirt“, 30. Nov. 1962).

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение . . . . .	3
<i>Глава I. Усиление промышленной концентрации . . . . .</i>	<i>18</i>
1. Устойчиво ли мелкое производство? . . . . .	19
2. О чем свидетельствует статистика . . . . .	26
3. Ведущие промышленные компании . . . . .	33
4. Интеграция и концентрация . . . . .	46
5. Формы монополистических объединений . . . . .	53
<i>Глава II. Рост могущества банковского капитала . . . . .</i>	<i>61</i>
1. Концентрация и централизация капиталов коммерческих банков . . . . .	62
2. Крупнейшие банковые монополии . . . . .	66
3. Связи банков с промышленностью . . . . .	75
4. Банкирские дома . . . . .	91
5. Самофинансирование и биржа . . . . .	95
6. Инвестиционные тресты . . . . .	103
7. Страховые компании . . . . .	111
<i>Глава III. Господство финансового капитала . . . . .</i>	<i>121</i>
1. Холдинговые группы . . . . .	122
2. Союзы на основе взаимопереплетающихся интересов . . . . .	141
3. Финансовая олигархия и методы установления ее господства . . . . .	152
4. Пути и способы обогащения финансовой олигархии . . . . .	169
<i>Глава IV. Объединенная сила монополий и государства . . . . .</i>	<i>175</i>
1. Государственное предпринимательство . . . . .	176
2. Экономическое программирование . . . . .	183
3. Сращивание монополий с государством . . . . .	189
<i>Глава V. Особенности экономического развития малых стран . . . . .</i>	<i>194</i>
1. Специализация на производстве трудоемкой, высококачественной продукции . . . . .	195
2. Научные изыскания в промышленности и патентный бизнес . . . . .	204



3. Ориентация на внешние рынки . . . . .	212
4. Импорт дешевой иностранной рабочей силы .	218
<i>Глава VI. «Невидимые империи» малых стран . . . . .</i>	<i>223</i>
1. Главные направления экспорта капитала из малых стран . . . . .	225
2. Иностранные инвестиции в малых странах . . . . .	234
3. Особая посредническая роль монополий малых стран .	264
<b>З а к л ю ч е н и е</b>	<b>280</b>
<b>Библиография</b>	<b>283</b>

**Юрий Игнатьевич Юданов**

**КАПИТАЛЫ ПОД ПСЕВДОНИМОМ  
ФИНАНСОВЫЕ ГРУППЫ МАЛЫХ СТРАН**

Редактор *А. Е. Могилевчик*. Переплет художника *М. В. Трембач*. Художественный редактор *Г. Ф. Скачков*. Технический редактор *А. А. Павловский*.  
Корректор *Л. Ф. Крылова*

А-03206. Сдано в набор 28/XI-1966 г. Подписано в печать 9/II-1967 г.  
Формат 84×108 1/32. Бум. тип. № 2. Усл. печ. л. 15,12. Уч.-изд. л. 15,36.  
Тираж 4 800 экз.

Издательство «Международные отношения» Москва, И-90, Мещанская, 7  
Зак. № 1079

Типография № 24 Главполиграфпрома, Москва, Г-19, ул. Маркса—Энгельса, 14  
Цена 1 р. 02 к.

1 р. 02 к.



Ю. И. ЮДАНОВ // КАПИТАЛЪ ПОДЪ СЕРДЦЕМЪМЪ //