



Дмитрию Васильевичу

Смыслову

и

с глубоким уважением

Дружеской

от

автора  
Стефанович

19. V. 1982

АКАДЕМИЯ НАУК СССР

ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ  
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ  
И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Т. Я. Белоус

Международные  
МОНОПОЛИИ  
И  
ВЫВОЗ  
капитала



ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»

МОСКВА 1982

В монографии наряду с исследованием международных монополий как объективно обусловленной фазы в развитии монополистического капитала предпринята попытка комплексного изучения их влияния на важнейшие сферы мирового капиталистического хозяйства. Важное место в книге отводится анализу вывоза капитала, поскольку инвестиционная политика играет ключевую роль в наборе стратегических инструментов политики международных монополий.

Ответственный редактор  
доктор экономических наук  
Ю. И. ЮДАНОВ



## ВВЕДЕНИЕ

Мировому капиталистическому хозяйству на каждом этапе его эволюции присуща своя специфическая система международных производственных отношений, суть которой состоит в мировом господстве монополистического капитала. Если на заре XX в. наметилась тенденция к превращению в доминирующую силу мирового капиталистического хозяйства международных монополий в форме разного рода сговоров, выходящих за государственные границы, то со второй половины текущего столетия в экономической и политической жизни капиталистических стран гигантски усилилась роль международных монополий, порожденных экспортом капитала и его интернациональным переплетением. Концентрируя в своих руках все увеличивающуюся долю производства, инвестиций, внутренней и внешней торговли капиталистических государств, монополии этого типа становятся главной пружиной структурных сдвигов в экономике капитализма, начинают в решающей мере предопределять перспективу развития капитализма как системы.

Стремительное разрастание международных монополий во всех их формах имеет объективную экономическую основу. Оно отражает уровень обобществления современных производительных сил капитализма, которые «переросли ограниченные рамки национально-государственных делений»<sup>1</sup>.

Совершенствование техники и технологии, усиление связи науки с производством, расширение диверсификации и комбинирования производственных процессов, а также рост масштабов капиталистического рынка ведут к увеличению оптимальных размеров предприятий. Неизбежным результатом повышения верхних границ

---

<sup>1</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 26, с. 162.

современного технологического оптимума и увеличения технических параметров выпускаемых изделий является рост «порогового» размера капитала, необходимого для эффективного ведения дела.

Потребность во все больших массах капитала усиливается его прогрессирующим обесценением и возрастающим риском инвестиций. Этому содействуют повышение технического, а в ряде отраслей и стоимостного строения капитала, рост доли постоянных расходов, почти повсеместное ускорение морального износа оборудования, технологии, выпускаемой продукции.

Национальные масштабы накопления капитала оказываются все чаще недостаточными для удовлетворения увеличивающихся потребностей в инвестициях, что имеет своим результатом, с одной стороны, обострение конкурентной борьбы монополий за наилучшие условия накопления, а с другой — небывалый размах всякого рода международных монополистических сговоров и соглашений о полном и частичном объединении ресурсов, специализации, кооперировании и т. д. В интернациональном сложении капиталов и установлении долговременных и устойчивых связей через границу монополии усматривают путь к повышению нормы и массы прибыли. В этом проявляется подчинение интернационализации производства действию закона прибавочной стоимости.

Стремление монополистической буржуазии разных стран к «глобализации бизнеса» и устойчивой консолидации на международном уровне продиктовано не только крупными технико-экономическими сдвигами в производительных силах, в характере международного разделения труда, но и ростом экономической нестабильности современного монополистического капитализма, убыстряющимся сокращением сферы его влияния. В Отчетном докладе тов. Л. И. Брежнева XXVI съезду КПСС особо отмечалось, что «сузилась сфера империалистического господства в мире»<sup>2</sup>. Возрастающая неустойчивость системы международных капиталистических валютных и иных экономических связей, расшатывание сложившихся ранее форм международного рыночного механизма, снижение роли традиционных и появление новых методов конкурентной борьбы вынуждают монополии разных стран изыскивать новые пути приспособления механизма эко-

---

<sup>2</sup> Материалы XXVI съезда КПСС. М., 1981, с. 4.

номического передела мира к особенностям современной эпохи.

Развитие исторически неизбежной тенденции к интернационализации производства и капитала происходит при активном государственном вмешательстве как на национальном, так и на международном уровнях, нацеленном на то, чтобы насильственно приспособить капиталистические производственные отношения к потребностям развития производительных сил, которые «становятся несовместимыми с их капиталистической оболочкой»<sup>3</sup>.

Масштабы, характер и формы проявления тенденции к созданию интернационального единства экономической жизни обусловлены не только действием закономерностей, имманентных капитализму, но и влиянием внешних факторов. В условиях развертывания мирового революционного процесса буржуазия разных стран старается объединиться для более успешной борьбы против мирового социализма, сохранения своего влияния в бывших колониальных и полуколониальных странах, коллективного нажима на уровень жизни и условия труда рабочего класса.

Однако международные монополии, возникающие во имя стабилизации и спасения капитализма, крайне усиливают неустойчивость его экономической базы, увеличивают неравномерность развития при капитализме, способствуют повсеместному развертыванию внутренних антагонизмов буржуазного общественного строя. Форсируя в известных пределах развитие производительных сил (в пределах, детерминированных действием закона прибавочной стоимости), международные монополии создают материальные условия и объективные предпосылки к выпадению новых звеньев из системы империализма и устранению в конечном счете решающего противоречия капиталистической формации — между общественным характером производства и частнокапиталистическим способом присвоения.

Но историческая обреченность империализма отнюдь не предопределяет «самозакупорки» производительных сил и «автоматического краха» капиталистической системы. Объективные потребности общественного развития реализуются не самопроизвольно, а через борьбу антагонистических классов. Выявление экономической и соци-

---

<sup>3</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 23, с. 773.

ально-политической значимости стремительно набирающей силу интернационализации хозяйственной жизни имеет немаловажное значение для выработки коммунистическими и рабочими партиями Запада стратегии и тактики действий всех антимонополистических сил в борьбе против международного финансового капитала и породившего его империализма.

Адепты буржуазного строя, выдавая капитализм за вершину человеческой цивилизации, утверждают, будто под влиянием научно-технической революции происходит перерождение монополий в некие «социализированные единицы», «планирующие организации», конституирующие «единое индустриальное общество», «синтетическую цивилизацию», «единую всемирную систему», «общество вообще», где стремление к прибыли нейтрализуется «социальной ответственностью» менеджеров, сбалансированным набором «новых целей», заботой о «всеобщем благе» и т. д. А поскольку грани между капитализмом и социализмом якобы стираются, отпадает необходимость в революционной ломке капиталистических порядков и смене капитализма более высокой общественно-экономической формацией. Разоблачение эксплуататорской сущности международных монополий и вызываемых их экспансией противоречий и коллизий может быть использовано в борьбе с нашими идеологическими противниками, пытающимися реабилитировать капитализм. Это тем более важно, что, как подчеркивалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии, «идейное противоборство двух систем становится более активным, империалистическая пропаганда — более изощренной. В борьбе двух мировоззрений не может быть места нейтралizmu и компромиссам»<sup>4</sup>.

Знание особенностей предпринимательской деятельности таких монополий и понимание их роли в экономике и политике капиталистических государств важны не только для теоретиков, изучающих закономерности развития империализма вообще и его мирохозяйственные связи в особенности, но и для практиков, перед которыми стоит задача совершенствования внешнеэкономических отношений СССР со странами капитализма.

Исследование международных монополий наталкивается на двоякого рода трудности. С одной стороны, оби-

---

<sup>4</sup> См.: Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 74.



лие литературы: 70-е годы охарактеризовались тем, что на читателя буквально обрушился поток монографий буржуазных экономистов по рассматриваемой проблематике. С другой стороны, скудность, недостаточность и недостоверность фактических данных, касающихся многих важнейших подробностей деятельности МНК (практики трансфертного ценообразования, механизма так называемой регулируемой внутрифирменной конкуренции, валютных махинаций, отдельных аспектов распространения технологии, формирования международных финансовых групп и т. д.). Не удивительно, что эксперты Экономического и Социального совета ООН отмечают «нехватку точной и сопоставимой информации по данному вопросу»<sup>5</sup>. Впрочем, соблюдение коммерческой тайны, сокрытие своей истинной силы, своих неприглядных приемов регулирования рынков<sup>6</sup> — традиционная тенденция капитала. Еще К. Маркс указывал, что при спуске в сокровенные недра производства прибыли можно прочесть предостерегающую подпись: «No admittance except on business» [Посторонним вход воспрещается]<sup>7</sup>.

Данная работа является логическим продолжением монографии Т. Я. Белоус «Международные промышленные монополии» (М., Мысль, 1972 г.; четвертая книга серии «Международные монополии и империалистическая интеграция»), где с марксистско-ленинских позиций исследованы все основные формы современных международных монополий: базирующиеся на общности монополистической собственности международные компании, или сокращенно МНК (транснациональные и многонациональные тресты и концерны), и международные межфирменные союзы (картели и синдикаты, монополистические объединения на производственной и научно-технической основе).

В настоящее время в анализ деятельности междуна-

---

<sup>5</sup> Les incidences des sociétés multinationales sur le développement et les relations internationales. N. Y., 1974, p. 4.

<sup>6</sup> К приемам такого рода относятся: скупка предприятий для их приостановки или разрушения в интересах создания «дефицитности» продукции, производимой участниками монополистического объединения; хищническое использование природных ресурсов для скорейшей реализации прибыли; консервация изобретений с целью предотвратить обесценение капиталовложений, связанных со старой техникой; финансовые махинации; отвлечение крупных средств на рекламу и прочие непроизводительные расходы и «перекладывание» их на цены и т. п.

<sup>7</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 23, с. 186,

родных монополий включилась большая группа советских экономистов и ученых социалистических стран. Важный вклад в развитие исследуемой темы или отдельных ее аспектов внесли труды А. Астаповича, М. Бункиной, Л. Глухарева, В. Голосова, Л. Гончарова, С. Ершова, В. Жаркова, В. Железовой, П. Завьялова, И. Иванова, В. Любимовой, М. Максимовой, А. Манукяна, В. Могутина, Э. Обминского, Р. Овинникова, Э. Плетнева, Е. Селихова, И. Соколова, И. Сысоева, И. Фаминского, П. Хвойника, Л. Худяковой, Г. Чибрикова, Ю. Шишкова, Ю. Юданова, Ж. Адама (Венгрия), К. Нельс (ГДР), Х. Хайнигера (ГДР), М. Шестаковой (Чехословакия) и др.

Если в предыдущей монографии внимание автора было сконцентрировано на изучении международной монополии как феномена, то в настоящей работе предпринята попытка показать, опираясь на выводы советских и зарубежных прогрессивных исследователей, также их влияние на важнейшие процессы и сферы мирового капиталистического хозяйства. А поскольку ключевую роль в наборе стратегических инструментов международных монополий играет инвестиционная политика, то значительное место отводится в книге анализу вывоза капитала. При этом акцент делается на тех аспектах, которые представляются относительно менее изученными или дискуссионными. Учитывая многоплановость темы, автор считал также возможным ограничить рамки анализа проблемами развитых стран капитализма, поскольку, во-первых, они являются местом базирования империалистических международных монополий, а во-вторых, на их территории сосредоточено три четверти так называемого международного производства. Исследование узловых проблем экспансии международных монополий в развивающиеся государства предпринято лишь в том объеме, в каком это необходимо для понимания места таких монополий в системе государственно-монополистического капитализма и их роли в мировой капиталистической экономике.

После некоторых методологических предпосылок анализу международной монополии автор предпринимает попытку выявить сущностную основу каждой из ее форм, рассмотреть те изменения, которые претерпевают эти формы под воздействием научно-технической революции в производительных силах, роста государственно-монополистического капитализма, развития национально-освободи-

тельного движения. Поскольку централизация руководства в мировом масштабе в сочетании с децентрализацией оперативной деятельности является одной из характерологических черт современной МНК, отличающих ее от аналогичных монополий начала века, то специальное внимание уделяется проблемам внутрифирменного управления, исследованию механизма конкуренции внутри транс- и многонациональных концернов, методов монополистического контроля, структурных сдвигов в финансировании заграничной деятельности МНК. Это тем более важно, что некоторые западные экономисты рассматривают управленческие вопросы как ключевые для характеристики и классификации МНК. Анализируя пути взаимодействия международных промышленных и банковских монополий, автор стремился если не решить, то хотя бы по-своему поставить вопрос о формировании финансового капитала поверх государственных границ.

Вывоз капитала исследуется в рамках концепции международной монополии. Особо подчеркивается, что экономическая необходимость вывоза капитала проистекает ныне не только из внутренних противоречий капиталистического воспроизводства (перенакопление капитала и возникновение его избытка), разрешение которых выносятся на международный уровень, но и из объективного процесса развития и интернационализации производительных сил. Автором предпринята попытка провести водораздел между этими причинами заграничного инвестирования и его внешнеэкономическими стимулами. Причем рассматриваются факторы, не только форсирующие международную миграцию капитала, но и противодействующие ей. Показываются новейшие изменения в масштабах и направлениях инвестиционной экспансии МНК, а также иные (помимо прямых капиталовложений) методы их проникновения в иностранные государства.

Принципиально важное место отводится в книге освещению роли МНК в экономике капитализма. Анализируя двойственное воздействие экспорта и импорта капитала на формирование основных фондов народного хозяйства стран высокоразвитого капитализма, автор приходит к выводу, что современная теория накопления нуждается в модификации. А потому в книге вскрывается (в порядке постановки проблемы) объективно действующая тенденция к вынесению капиталистического накопления за пределы национальных границ, исследуется роль МНК в

структурной перестройке мирового капиталистического хозяйства, предпринимается попытка выявить специфику действия закона выравнивания прибылей в условиях господства международных монополий. Специальное внимание в работе обращено на такие новые и малоизученные процессы и явления, как воздействие транс- и многонациональных концернов на цикличность капиталистического воспроизводства, на кризисы ресурсопользования, на кризис валютной системы капитализма. Исследуя роль МНК в развитии инфляционного процесса, автор стремился показать, каким образом компании этого типа содействуют превращению инфляции в комплексное социально-экономическое явление, которое, отражая глубинные противоречия государственно-монополистического капитализма, активно воздействует на весь ход капиталистического воспроизводства в целом. По ряду затрагиваемых вопросов дается критика буржуазных теорий (а не только по моделям прямых инвестиций, выделенным в специальную главу).

Книга не претендует, разумеется, на всесторонний охват и исчерпывающий анализ существующих в этой области проблем. Она представляет лишь попытку продвинуться еще на один шаг в разработке с марксистско-ленинских позиций единой системы взглядов на сущность и характер этой наиболее динамической разновидности капиталистических монополий, на ее место и роль в структуре современного государственно-монополистического капитализма.

В своем исследовании автор опирался на анализ закономерностей кругооборота и накопления капитала и роли в нем внешних рынков, проведенный К. Марксом, Ф. Энгельсом, В. И. Лениным, теорию империализма В. И. Ленина. Большую помощь оказали автору труды советских ученых по общим проблемам капитализма, в особенности последние публикации ИМЭМО АН СССР, НИКИ МВТ СССР, МГУ, Академии общественных наук при ЦК КПСС, в которых марксистско-ленинский прогноз вызревания новых явлений в мировом капиталистическом хозяйстве получил научно обоснованное истолкование и дальнейшее развитие.

С чувством глубокой признательности автор благодарит за полезные советы, благожелательную критику и дружескую поддержку всех своих коллег, прочитавших рукопись монографии.



## МЕЖДУНАРОДНЫЕ МОНОПОЛИИ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА

### 1. НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ АНАЛИЗА

Как в зарубежной, так и в советской экономической литературе пока еще не выработано общепризнанного термина для обозначения международной монополии<sup>1</sup>. Нет и установившихся критериев для ее определения. Советские авторы используют многочисленные наименования фирмы типа «трест», «концерн», «корпорация», «компания» в комбинации со словосочетаниями «интернациональная» (Г. Г. Чибриков)<sup>2</sup>, «транснациональная»

---

<sup>1</sup> Различные определения международной компании, предлагаемые зарубежными учеными, бизнесменами и государственными деятелями, суммированы в докладе, подготовленном департаментом по экономическим и социальным вопросам Секретариата ООН (Multinational Corporations in World Development. N. Y.: U. N., 1973, p. 118—121). В этом докладе следующим образом характеризуется транснациональная компания: «В широком смысле слова любая корпорация, имеющая одно или больше отделений или филиалов... может подходить под определение мультинациональной. Строго говоря, в качестве условий для определения мультинациональной корпорации можно назвать конкретный вид деятельности (например, производственную), минимальное число филиалов (например, шесть) или минимальную долю заграничных операций (например, 25% объема продаж или активов)» (Ibid., p. 5). В более позднем докладе ООН говорится: «Хотя проблема определения (транснациональной компании.— Т. Б.) обсуждалась на второй и третьей сессиях Комиссии (по транснациональным корпорациям.— Т. Б.), никакого решения по вопросу уточнения этой дефиниции пока не принято» (Transnational Corporations in World Development. A Re-Examination. N. Y.; U. N., 1978, p. 159).

<sup>2</sup> Чибриков Г. Г. Международные монополии нового типа.— Вестн. МГУ. Сер. «Экономика», 1975, № 6, с. 22—32; *Он же*. Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства. М., 1979, с. 16—25.

(В. В. Жарков, Н. А. Сергеев)<sup>3</sup>, «многонациональная» (Л. И. Глухарев)<sup>4</sup>, «глобальная» (И. И. Львовская)<sup>5</sup>, «международная сверхмонополия» (А. А. Манукян, Р. С. Овинников)<sup>6</sup>, «сверхнациональная» (Э. П. Плетнев)<sup>7</sup>, «наднациональная» (В. Ф. Железова)<sup>8</sup> и т. д.) Некоторые авторы употребляют (очевидно, в интересах стиля) сразу все эти термины, не проводя между ними сущностного различия. Уточнение терминологии представляется нам тем более важным, что за терминологическим разнообразием скрывается подчас принципиально различный методологический подход к понятию «международная монополия» и ее формам.

В частности, отсутствует единообразие в понимании категорий «трест» и «концерн», а следовательно, и их места в мировой капиталистической экономике.

По нашему мнению, тресты могут объединять предприятия одной отрасли производства (иметь «горизонтальную структуру») или же представлять собой комбинаты — комплексы предприятий разных отраслей промышленности, связанных между собой отношениями технико-экономической зависимости («вертикальная структура»). Как горизонтальные, так и вертикальные тресты обычно включают в себя и соединенные с производственным комплексом торговые и обслуживающие предприятия (например, по производству упаковочных материалов, по выработке электроэнергии, по изготовле-

---

<sup>3</sup> Жарков В. В. Клуб 200. Транснациональные монополии: структура и эволюция. М., 1974; Сергеев Н. А. Транснациональные корпорации и международная торговля.— Внesh. торговля, 1974, № 12.

<sup>4</sup> Глухарев Л. И. Капиталистическая интеграция и международная монополия.— Вестн. МГУ. Сер. «Экономика», 1976, № 3, с. 22; Он же. Западноевропейская интеграция и международные монополии. М., 1978, с. 3.

<sup>5</sup> Львовская И. И. Некоторые особенности современной монополии: (На примере рынка химических товаров).— Бюллетень иностранной и коммерческой информации, 1973, Приложение № 9, с. 90.

<sup>6</sup> Манукян А. А. Вывоз капитала и международные монополии.— Мировая экономика и междунар. отношения, 1970, № 2, с. 30; Овинников Р. С. Сверхмонополии — новое орудие империализма. М., 1978.

<sup>7</sup> Плетнев Э. П. Космополитизм капитала и интернационализм пролетариата. М., 1974, с. 11.

<sup>8</sup> Железова В. Ф. Новые явления в процессе интернационализации капиталистических банков.— Вестн. МГУ. Сер. «Экономика», 1976, № 2, с. 79.

нию оборудования для предприятий треста и т. д.). Следовательно, вертикальный трест, как и концерн, может объединять предприятия многих отраслей, но в первом случае между ними существует производственное и технологическое единство, а во втором случае оно отсутствует. В этом, на наш взгляд, состоит первое отличие треста от концерна. А потому мы не можем согласиться с теми авторами, которые под трестом понимают объединение предприятий одной отрасли, а под концерном — многоотраслевую монополию. Игнорирование трестов с «вертикальной структурой» приводит к весьма уязвимому, с нашей точки зрения, выводу о том, что, «уступив место концернам, тресты практически исчезли, превратившись в концерны»<sup>9</sup>. И опять: «в современной американской экономической литературе термин „трест“ не применяется в отношении промышленных компаний»<sup>10</sup>.

Возражая лишь против гиперболизации процесса, мы вместе с тем признаем, что сдвиги в мировом капиталистическом хозяйстве (возникновение и развитие международного финансового капитала, модификация форм конкурентной борьбы на мировом капиталистическом рынке, развитие диверсификации производства и капитала и т. д.) меняют количественное соотношение между трестами и концернами. На заре возникновения международных монополий более распространенной их формой был трест, а в современных условиях — концерн. Именно потому, что последний является ныне преобладающей разновидностью международных монополий, мы позволяем себе при изложении материала в последующих разделах настоящей работы пользоваться термином «концерн», опуская во многих случаях термин «трест», что отнюдь не означает непризнания нами этой и сегодня важной формы международных монополий.

Второе отличие треста от концерна состоит, на наш взгляд, в том, что входящие в состав концерна компании, как правило, юридически самостоятельны. Разумеется, эта самостоятельность формальна, поскольку концерн представляет собой определенное финансово-экономическое целое, обусловленное органическим единством управления и финансового контроля. Что касается треста, то

<sup>9</sup> Новейшие тенденции в организации управления крупными фирмами в США. М., 1966, с. 29.

<sup>10</sup> США: экономические рычаги в управлении промышленными фирмами. М., 1971, с. 7.

находящиеся в его составе фирмы нередко теряют свою юридическую независимость, превращаясь в отделения треста. Но полное слияние (фузия) необязательный признак треста. В организационной структуре треста непосредственное владение входящими в его состав фирмами (превращенными в отделения) дополняется обычно использованием системы участия. Нередки случаи, когда тресты имеют и чисто холдинговую форму: стоящая во главе треста головная компания выполняет одновременно и функции держательского общества. Она сосредоточивает у себя контрольные пакеты акций дочерних фирм, за которыми по тем или иным соображениям, в первую очередь налоговым, закрепляется статус независимых юридических единиц. Нам представляется важным подчеркнуть возможность существования отдельных звеньев треста в форме юридически самостоятельных компаний, объединяемых посредством «системы участия», поскольку в советской экономической литературе зачастую различия между трестом и концерном сводятся в основном к вопросу о наличии или отсутствии юридической независимости частей объединения<sup>11</sup>.

Третья важнейшая отличительная особенность треста от концерна состоит в том, что в состав последнего входит финансовая организация, являющаяся аккумулятором свободных денежных средств, накапливаемых как в сфере производства, так и в сфере ссудного капитала. Такие организации (ими может быть банк, инвестиционный трест, сберегательный фонд и т. д.) и представляют собой каналы, через которые осуществляется сращивание промышленного и банковского капитала в пределах соответствующих концернов. Это характерологическое отличие концерна от треста служит дополнительным подтверждением к выдвинутому нами тезису о том, что и в современных условиях тресты продолжают оставаться хоть и не доминирующей, но важной формой международных монополий. В самом деле, далеко не всякая, даже крупная, капиталистическая фирма в состоянии иметь в своем составе банк либо иную финансирующую организацию. Такие фирмы пользуются услугами посторонних, хотя и тесно связанных с ними банков.

На этом основании некоторые советские авторы дела-

---

<sup>11</sup> Например, см.: Империализм и кризис мирового капитализма. М., 1964, с. 36, 38.



ют вывод о том, что тресты не обладают возможностью распоряжаться своими финансовыми ресурсами. И. И. Львовская, в частности, пишет: «При проведении грани между трестом и концерном важно учитывать отношения собственности: в противоположность концерну трест не только не располагает самостоятельным источником финансирования, но и не имеет права распоряжаться накопленным капиталом»<sup>12</sup>. Это положение представляется нам ошибочным, поскольку во главе треста, как и концерна, стоит головная компания, которая управляет производственной, коммерческой и финансовой деятельностью всех входящих в состав треста подразделений. Конечно, при известных обстоятельствах (но не при всех!) не исключена вероятность установления полной финансовой зависимости треста от обслуживающего его банка. Но не менее распространен и другой вариант, когда трест через личную унию, систему участия, наконец, депонирование своих финансовых ресурсов получает возможность активно влиять на состояние дел связанного с ним банка.

Все без исключения советские исследователи международных монополий (включая автора настоящей работы) до недавних пор объединяли «трест» и «концерн» единым термином «корпорация», хотя этот термин служит синонимом акционерного общества лишь в американской практике, тогда как в других капиталистических государствах акционерному обществу синонимична «компания». Подобное «злоупотребление» происходило, очевидно, от того, что тресты и концерны с зарубежными активами в течение длительного времени воспринимались как явление в первую очередь американское. В настоящей работе в качестве эквивалента «тресту» и «концерну» используются следующие наименования: «компания», «фирма», «монополия». Это тем более правомерно, что все они имеют хождение и в США «на равных» с «корпорацией».

После осуществленного нами уточнения понятий и терминов попробуем дать определение международной монополии и произвести классификацию ее форм.

*Международная монополия* — крупная фирма с активами за рубежом или союз фирм разной национальной принадлежности, устанавливающих господство в одной

---

<sup>12</sup> Львовская И. И. Указ. соч., с. 87.

или нескольких сферах мирового капиталистического хозяйства с целью максимизации прибылей. По своим формам международные монополии делятся на две основные группы: базирующиеся на общей монополистической собственности тресты и концерны (так называемые транснациональные и многонациональные монополии) и межфирменные союзы (картели и синдикаты, монополистические объединения на производственной и научно-технической основе). Границы между отдельными формами международных монополий весьма подвижны: зачастую они перенлетаются, одна форма переходит в другую и т. д.<sup>13</sup>

Транснациональные тресты и концерны национальны по капиталу и контролю, но международны по сфере своей деятельности. Их отличительная особенность — наличие активов за рубежом, возникающих на базе прямых инвестиций. Отражая факт выхода трестов и концернов за национальные границы, термин «транснациональный» (латинское *trans* — через) подчеркивает, что они не утрачивают при этом своего национального характера.

Многонациональные тресты и концерны в отличие от транснациональных монополий находятся в собственности или контролируются на паритетных началах капиталистами не одного, а нескольких государств. Их характерная черта — многонациональный состав ядра компании и международное рассредоточение акционерного капитала, обеспечивающее контроль «на равных»<sup>14</sup>. Как и транснациональные монополии, они располагают многочисленными филиалами за рубежом.

<sup>13</sup> См.: *Белоус Т.* Международные монополии и некоторые аспекты их деятельности. — *Мировая экономика и международные отношения*, 1975, № 5, с. 13; *Белоус Т.* Международные монополии. — В кн.: *Политическая экономия современного монополистического капитализма*. М., 1975, с. 92—93.

<sup>14</sup> Если та или иная фирма скупает целиком контрольный пакет акций или вообще все акции иностранного концерна, происходит простое изменение национальности контроля. Типичный пример — автомобильный концерн «Симка» (Франция), в котором 63% акций приобретены американской «Крайслер», 20% — итальянской ФИАТ, а остальные акции находятся в руках французских держателей. Несмотря на разнонациональный состав акционеров фирмы «Симка», она не является многонациональным концерном, а представляет собой лишь филиал американской «Крайслер». См.: *Белоус Т.* Международные монополии и их влияние на экономику капитализма. — В кн.: *Международные монополии и рабочий класс*. М., 1976, с. 17.

Транснациональные и многонациональные тресты и концерны обозначаются нами единым термином «международные компании» (МНК). Именно потому, что компании этого типа неоднородны по своему составу, мы не можем согласиться с теми экономистами, которые используют словосочетания «транснациональные» либо «многонациональные» для характеристики всей совокупности МНК, ибо тем самым игнорируется различие между обеими ее разновидностями. Равным образом мы возражаем против употребления для этой цели терминов «международная сверхмонополия» или «наднациональная» компания, считая целесообразным зарезервировать этот термин для «монополии будущего». Такая монополия возникнет с принятием устава «европейской компании» и созданием единого европейского права в рамках ЕЭС. Наднациональная судебная инстанция в этом случае будет наблюдать за единообразным применением и толкованием текста устава, идентичного во всех странах-членах. Независимо от того, в каком из государств сообщества учреждается «европейская компания», она приобретает согласно проекту устава статус юридического лица во всех странах-участницах и получает возможность пользоваться всеми теми же правами, что и национальные акционерные общества.

Если одна группа авторов (например, В. В. Жарков, Н. А. Сергеев) избирают объектом своего исследования исключительно транснациональную монополию в силу ее количественного перевеса, игнорируя при этом многонациональные тресты и концерны (что, на наш взгляд, допустимо, хотя и нежелательно), то другие экономисты принципиально возражают против проведения каких-либо различий между обеими категориями МНК. К числу последних принадлежит Г. Г. Чибриков, который пишет: «То, что принято в экономической литературе называть транснациональными и межнациональными монополиями, не есть различные типы монополий»<sup>15</sup>. Или: «Было бы неправильно противопоставлять одни интернациональные концерны другим в соответствии с различиями в степени интернационализации акционерного капитала»<sup>16</sup>. Почему же неправильно? А потому, считает Г. Г. Чибриков, что

<sup>15</sup> Чибриков Г. Г. Роль современных международных монополий..., с. 20.

<sup>16</sup> Чибриков Г. Г. Международные монополии нового типа, с. 24; Он же. Роль современных международных монополий..., с. 17.

«все большее число крупнейших корпораций продают свои акции на крупнейших фондовых биржах капиталистического мира. Собственниками их акций становятся капиталисты — резиденты различных стран»<sup>17</sup>. Споры нет, продажи акций имеют место, но от масштабов этих продаж и характера акций (обеспечивают один или 10—50 и более голосов на каждую акцию либо вовсе не дают права голоса владельцу) как раз и зависит степень интернационализации акционерного капитала, формирующая тот или иной тип международной компании. Большинство транснациональных монополий допускает чужой капитал к участию в акционерном капитале их зарубежных филиалов и материнской холдинговой компании<sup>18</sup>. Но от этого они отнюдь не трансформируются в многонациональные тресты и концерны. Такая трансформация происходит лишь в том случае, если продажи акций материнской холдинговой компании транснационального концерна или треста (либо иные формы взаимопроникновения капиталов) обеспечивают установление контроля над нею со стороны капиталистов разных стран. Следовательно, любые продажи акций на фондовой бирже (где, кстати, «многоголосующие» акции, обеспечивающие подлинный контроль, обычно не котируются) отнюдь не нивелируют транснациональные и многонациональные тресты и концерны.

Подчеркивая неправомерность разграничения международных компаний на транснациональные и многонациональные, Г. Г. Чибриков отвергает оба критерия определения международной компании — принцип происхождения монополии («из каких стран поступает капитал») и принцип международной сферы ее действия («куда он устремляется, где оперирует»)<sup>19</sup>. По Г. Г. Чибрикову, международную монополию конституирует лишь ее участие в экономическом разделе мира: «Концерн становится интернациональным, когда достигнутая ступень концентрации капитала и производства делает неизбежным его участие в экономическом разделе мира»<sup>20</sup>. При

---

<sup>17</sup> Чибриков Г. Г. Международные монополии нового типа, с. 24.

<sup>18</sup> См. об этом гл. 1, § 2, и гл. 2, § 4.

<sup>19</sup> Чибриков Г. Г. Международные монополии нового типа, с. 25; *Он же*. Роль современных международных монополий..., с. 20—21.

<sup>20</sup> Чибриков Г. Г. Международные монополии нового типа, с. 23. *Он же*. Роль современных международных монополий..., с. 21.



такой постановке вопроса получается, что любая национальная фирма, не располагающая активами за рубежом, заключив договор о разделе рынка с партнерами из других стран, превращается в интернациональную компанию. Ведь хорошо известно, что экономический раздел мира осуществляется не только через вывоз капитала, но и через систему договорных отношений между капиталистами разных стран. На наш взгляд, трест или концерн не становится международным только от того, что вступает в соглашения об экономическом разделе мира.

Отрицая многонациональную монополию как самостоятельную форму международной компании, Г. Г. Чибриков признает вместе с тем наличие интернационального переплетения капиталов, на базе которого многонациональный концерн как раз и возникает. При этом Г. Г. Чибриков дает собственную трактовку международному переплетению капиталов. «Это переплетение,— пишет он,— осуществляется в различных формах: покупка акций международных монополий капиталистами разных стран, совместный контроль, получение кредитов из местных источников и др.»<sup>21</sup> Но ведь покупка акций капиталистами разных стран в том особом случае, когда она ведет к переплетению капиталов (что происходит не всегда<sup>22</sup>), представляет собой не что иное, как *один из* путей к установлению совместного контроля. Другими словами, «покупка акций» соотносится с «совместным контролем», во-первых, как причина и следствие и, во-

<sup>21</sup> Чибриков Г. Г. Международные монополии нового типа, с. 25.

<sup>22</sup> Покупка акций международных монополий капиталистами разных стран только в том случае чревата интернациональным переплетением капиталов, если она обеспечивает контроль «на равных» или хотя бы позволяет существенно влиять на дела этих монополий. Значительная часть обыкновенных акций распылена среди огромного числа мелких держателей: у ЮНИЛЕВЕР, например, около 40%. Эти акции дают лишь право на получение дивиденда и участие в работе общего собрания акционеров. Однако последнее учитывает предложения только таких держателей, которые имеют солидный пакет акций (у ЮНИЛЕВЕР, в частности, не менее 10% акционерного капитала). К тому же важнейшие деловые вопросы на общих собраниях акционеров, как правило, не решаются. Без такого рода оговорки утверждение о том, что покупка акций означает одну из форм переплетения капиталов, невольно подводит к так называемой теории «демократизации капитала». Согласно этой теории приобретение рабочим нескольких акций превращает его в капиталиста и «переплетает» капиталами с собственником фирмы.

вторых, как частное и целое. Что же касается получения кредитов из местных источников, то оно вообще не означает переплетения капиталов. Всякая национальная фирма в состоянии ныне получать кредиты в любой точке земного шара, не становясь от этого международной и не переплетаясь ни с кем капиталами. Подобное же смешение понятий допускает в своей весьма интересной статье и А. З. Астапович, который пишет: «сплетение капиталов разных стран может происходить на основе создания межнациональной собственности, совместного владения акциями (полного или частичного), за счет привлечения денежных средств за рубежом, различных видов кооперации»<sup>23</sup>. В дополнение к вышесказанному следовало бы лишь добавить, что кооперация далеко не всегда сопровождается миграцией капиталов, а следовательно, и их сплетением. Очень часто она строится на чисто договорной основе.

Смешение типов монополий, построенных на договорной основе, с теми, которые базируются на единстве монополистической собственности, весьма часто можно встретить на страницах печати, в том числе и советской. В частности, В. В. Жарков говорит о замене транснациональной монополией соответствующих отраслевых картелей<sup>24</sup>. Но ведь транснациональная компания (ТНК) — это фирма, а отраслевой картель — союз нескольких фирм, куда могут входить и, как правило, входят ТНК. В. И. Ленин, цитируя Ф. Капнера в своей работе «Тетради по империализму», пишет: «„Разница между понятиями того и другого“ (картеля и треста) „заключается ведь в отношениях собственности: в картеле — различные собственники, тогда как в тресте только один“»<sup>25</sup>.

И. И. Львовская проводит водораздел между МНК и международными картелями также отнюдь не на базе отношений собственности. Главную, определяющую черту современных международных компаний она усматривает в том, что они «в отличие от картелей, во-первых, производят товары за границей и, таким образом, их

<sup>23</sup> Астапович А. З. Международная корпорация как новая форма интернационализации капитала.— Изв. АН СССР. Сер. экон., 1976, № 6, с. 113—114.

<sup>24</sup> См.: Мировая экономика и международные отношения, 1973, № 5, с. 138; Жарков В. В. Указ. соч., с. 151.

<sup>25</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 28, с. 19.

деятельность не сводится к чисто сбытовым операциям и, во-вторых, они не ограничиваются каким-либо строго определенным районом, а выступают на всем капиталистическом рынке»<sup>26</sup>. Кстати, и последнее утверждение И. И. Львовской весьма уязвимо, ибо мировой капиталистический рынок опутан плотной сетью разного рода меж- и внутрифирменных соглашений, разграничивающих районы сбыта.

Мы не станем рассматривать существующие в зарубежной литературе разноречивые точки зрения относительно критериев разграничения международной и национальной компании, поскольку это сделано нами в предыдущей монографии<sup>27</sup>, а также в работах других советских авторов<sup>28</sup>. Подчеркнем лишь важность и методологическую сложность нахождения таких критериев. В. Ф. Железова, например, подходит к этой проблеме, опираясь на анализ международной концентрации капитала. В применении к банкам она характеризует монополию как международную «в том случае, если достигнутый ею уровень интернациональной концентрации капитала достаточен для реального воздействия на зарубежные национальные и международные хозяйственные процессы в интересах собственной прибыли»<sup>29</sup>. Еще раньше И. Д. Иванов, пытаясь найти ту грань, за которой скачок в эволюции капиталистической фирмы переводит ее в новое качество, указывал, что ею является «грань, после которой корпорация, во-первых, реально получает возможность пользоваться преимуществами международного производства, а во-вторых, начинает, в силу своей частнособственнической природы, быть реально способной на действия, представляющие собой угрозу подавления конкуренции или вызов интересам суверенных государств»<sup>30</sup>. Такие подходы мыслятся плодотворными. Что касается использования количественных критериев при проведении водораздела между национальной и международной компаниями, то этот

<sup>26</sup> *Львовская И. И.* Указ. соч., с. 90.

<sup>27</sup> *Белоус Т. Я.* Международные промышленные монополии. М., 1972, с. 58—74.

<sup>28</sup> См., например: *Иванов И. Д.* Международные корпорации в мировой экономике. М., 1976, с. 24—35; *Хвойник П. И.* Международная капиталистическая торговля. М., 1977, с. 97—106; *Железова В. Ф.* Клан 20-ти. М., 1981, с. 80—86.

<sup>29</sup> *Железова В. Ф.* Указ. соч., с. 85.

<sup>30</sup> *Иванов И. Д.* Указ. соч., с. 26.

вопрос продолжает оставаться дискуссионным. Нам кажется, что обобщающие количественные показатели могут быть употреблены в данном случае лишь с известной степенью условности, ибо мощный концерн с заграничной квотой в 5—10% в состоянии подчас оказывать большее влияние на экономику и политику принимающих государств, чем менее крупная компания с «иностранном содержанием» продукции в 25% и более. И, напротив, ориентированная на за границу относительно небольшая фирма доминирует иногда на том или ином товарном рынке. Следовательно, на наш взгляд, при определении понятия международной компании следует учитывать как степень ее «международности», так и абсолютные размеры ее производства, используя для каждого частного случая свои количественные критерии.

Уточнение некоторых методологических аспектов анализа международной монополии позволит нам перейти к более детальной характеристике ее отдельных форм и масштабов экспансии.

## 2. СПЕЦИФИКА ФОРМ МЕЖДУНАРОДНЫХ МОНОПОЛИЙ, ИХ МЕСТО В МИРОВОЙ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Если в начале века господствующей формой международных монополий был «классический» международный картель, участниками которого являлись национальные фирмы разных стран, то в современных условиях доминирует транснациональный концерн.

Формально *транснациональные тресты и концерны* — явление само по себе не новое. Компании этого типа существовали уже в XIX в. В. И. Ленин отмечал: «Громадные акционерные компании устраиваются уже для заведения капиталистических предприятий не в одной стране, а в нескольких сразу; появляются международные общества капиталистов»<sup>31</sup>.

Фактически, однако, не только принципиально изменилась роль транснациональных монополий в мировой капиталистической экономике, но и само их существо наполнилось иным содержанием. Новым является превращение «гонки» прямых заграничных капиталовложений

---

<sup>31</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 2, с. 98.

в главное орудие конкурентной борьбы, а также совершенствование средств связи и методов управления. Эти два фактора добавляют иное, качественно новое измерение в модели формирования международных монополий, в процесс разделения общественного труда и интернационализации производительных сил. Количественный и качественный скачок в эволюции национальных компаний с зарубежными активами эпохи раннего империализма, приведший к превращению таких компаний в современные транснациональные тресты и концерны, состоит, во-первых, в невиданных ранее масштабах их заграничной инвестиционной активности и возникновении на ее основе обширного сектора международного производства в первую очередь в наиболее динамических, «наукоемких» отраслях, а во-вторых, в трансформации концерна (треста) из совокупности автономных, раздробленных, слабо связанных друг с другом отдельных звеньев в единое органическое целое, обусловленное общностью технологического диктата (в случае внутрифирменного разделения труда) и единством финансового контроля и управления с использованием ЭВМ и современных средств связи (во всех случаях).

Подобная модификация трестов и концернов данного типа чревата следующими важнейшими последствиями для мирового капиталистического хозяйства:

объем международного производства превысил объем мирового капиталистического экспорта (см. табл. 2). А это означает, что экономический раздел мира де-факто (через вывоз капитала) приобретает первостепенное значение по сравнению с дележом мира де-юре (на базе договорных отношений);

внутрифирменные поставки в какой-то мере подменяют международную торговлю в традиционном понимании, подрывая ее и сужая сферу ее действия;

воспроизводство капитала приобретает известную независимость от воспроизводственных процессов в национальных границах.

Транснациональные тресты и концерны — это преимущественно американские и западноевропейские фирмы, а в последнее время и японские<sup>32</sup>. Из 700 крупнейших

<sup>32</sup> Иллюстрацией к тому могут служить: американские фирмы «Оксидентл петролеум» (удельный вес заграничных активов в общем объеме активов составлял в 1976 г. 71%), «Экссон» (56%), «Интернэшнл бизнес мэшинз» (36%), «Интернэшнл те-

Таблица 1. Группировка транснациональных монополий по годовому объему продаж, 1979 г., в % \*

Национальная принадлежность компаний	Число компаний с объемом продаж, млрд. долл.		
	Свыше 5	1—5	0,7—1
Американские	45,7	43,7	63,7
Западноевропейские	40,9	31,3	22,0
Японские	8,7	16,3	9,5
Прочие	4,7	8,7	4,8

\* Данные по 856 компаниям с годовым товарооборотом 700 млн. долл. и выше. Рассчитано по: Fortune, 1980, 5 May, 11 Aug.

фирм капиталистического мира (по объему продаж) свыше 50% осуществляют свои операции более чем в десяти странах<sup>33</sup>.

Превосходство транснациональных монополий США над компаниями двух других центров империализма по объему заграничных прямых инвестиций и величине продукции зарубежных филиалов (см. табл. 2 и 8) объясняется не только их численным перевесом, но и более крупными размерами (табл. 1).

Хотя среди крупнейших транснациональных монополий лидируют концерны США, их удельный вес в числе «первых» неуклонно изменяется в пользу фирм других стран. Так, если еще в 1971 г. среди компаний с годовым объемом продаж свыше 5 млрд. долл. 75% приходилось на США и 25% на Западную Европу, то в 1979 г. удельный вес корпораций США составлял уже 45,7%, тогда как фирм Западной Европы — 40,9, Японии — 8,7, прочих стран — 4,7%. В общем числе компаний с годовым оборотом 1—5 млрд. долл. доля монополий США снизилась за тот же период с 59 до 43,7%, стран Западной Европы осталась практически неизменной (30,2 и 31,3% соответ-

лефоун энд телеграф» (36%), английская «Рио-Тинто — Зинк» (89%), французская «Сен-Гобен — Понт-а-Муссон» (46%), западногерманская «Байер» (44%), бельгийская «Петрофина» (95%), нидерландская АКЗО (61%), швейцарская «Броун, Бовери» (70%), канадская «Мэсси-Фергюсон» (62%), японская Тое-Когё (32%) и др. (Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 288—312).

<sup>33</sup> Delapierre M. Approche du phénomène.— Cahiers français, 1979, N 190, p. 12—16.

ственно), Японии возросла с 8,2 до 16,3 и прочих стран — с 2,6 до 8,7%<sup>34</sup>.

Явственно ощущаемый процесс постепенного выравнивания соотношения сил между инвесторами США и других государств позволил Ж.-Ж. Сервану-Шрайберу уже в начале 70-х годов заявить, что «американского вывоза» как такового в настоящее время больше не существует. Он трансформировался в «вывоз многонациональных корпораций»<sup>35</sup>.

Наиболее зрелой формой международных монополий являются многонациональные тресты и концерны<sup>36</sup>. Первые монополии такого типа появились в начале XX в., однако и сейчас их число относительно невелико, ибо объединение капиталов разной национальной принадлежности сопряжено с большими трудностями: различия в юрисдикции, двойное налогообложение, противодействие какого-либо из правительств и т. д.

Существуют следующие основные способы объединения капиталистических фирм в многонациональные тресты и концерны: учреждение монополиями разных стран совместной компании в форме самостоятельно существующего треста или концерна; приобретение национальной фирмой доли контрольного пакета акций иностранной монополии; непосредственное слияние активов фирм двух или нескольких стран (слияние де-юре); объединение компаний различной национальной принадлежности посредством «квазислияний». Последние осуществляются

<sup>34</sup> Рассчитано по: Multinational Corporations in World Development, p. 127; Fortune, 1980, May 5; 1980, Aug. 11.

<sup>35</sup> Business Week, 1972, Oct. 14, p. 63.

<sup>36</sup> Таковы, например, англо-голландские химико-пищевой концерн ЮНИЛЕВЕР и нефтяной концерн «Ройял датч-Шелл», англо-американо-канадский никелевый трест «Интернэшнл никл К<sup>о</sup> оф Канада», шведско-американский спичечный трест «Свенска тендстикс АБ», западногермано-английский нефтяной концерн «Эрдёльхеми Гмбх», бельгийско-франко-люксембургский металлургический концерн АРБЕД, западногермано-бельгийский трест фотохимических товаров «Агфа-Геверт», англо-итальянский резинотехнический концерн «Данлоп—Пирелли юнион», западногермано-нидерландские авиационный «ФФВ-Фоккер» и металлургический концерн ЭСТЭЛЬ («Хёш» и «Хооговенс»), многонациональная компания по производству сахара «Компани эропеен д'эндюстри де сукр» (акции принадлежат фирмам Франции, Италии, Бельгии, Англии), многонациональная компания по производству мучных изделий «Дженерал бискитс» (акционерным капиталом владеют фирмы Бельгии, Нидерландов, Англии, Италии, ФРГ) и т. д.

путем обмена акциями либо непосредственно между сливающимися фирмами, либо через специально создаваемые ими для этого совместные компании, исполняющие функции оперативно-холдинговых обществ. Эти формы «квазислияний» могут дополняться иными соглашениями (о личной унии, о распределении совокупных прибылей в заранее установленной пропорции, разделе рынков сбыта и сфер деятельности, взаимном использовании производственных мощностей зарубежных филиалов и т. д.).

Слияния такого типа — наиболее распространенная форма образования многонациональных трестов и концернов. Они помогают разнациональным фирмам, объединяющим оперативную деятельность, не только избежать двойного налогообложения, но и сохранить формальную самостоятельность, внутрифирменную структуру, индивидуальные особенности производства и сбыта, собственные торговые знаки, прежнее месторасположение штаб-квартир материнских компаний и принадлежность к национальному законодательству своей страны<sup>37</sup>.

Подобно транснациональным монополиям, многонациональные тресты и концерны обладают широкой сетью филиалов за рубежом. В послевоенные годы многонациональные монополии возникали, как правило, в результате объединения фирм Западной Европы. Последние, опасаясь поглощения, предпочитают выбирать равных или более слабых по силе партнеров, каковыми чаще оказываются их европейские соотечественники, чем компании США.

Как нам представляется, многонациональный концерн — это форма международной монополии будущего. Их число, вероятно, будет возрастать по мере достижения оптимума процессом отраслевой национальной концентрации внутри развитых стран капитализма. Выходу концентрационного процесса за пределы национальных границ должна содействовать объективная потребность во все больших массах капитала, усиливаемая возрастающим риском инвестиций и прогрессирующим обесценением капитала. Увеличение удельного веса многонациональных концернов в общем числе МНК может подхлестываться политикой органов «Общего рынка», а в перспективе и других интеграционных группировок, наце-

---

<sup>37</sup> Подробнее об этом см.: Белоус Т. Я. Международные промышленные монополии, с. 96—135,



ленной на создание международных гигантов, которые опирались бы на рынки товаров и капиталов многих стран.

Хотя, как будет показано ниже, прямые заграничные инвестиции МНК в своей подавляющей части концентрируются в технически передовых и быстрорастущих отраслях промышленности, распределение заграничных филиалов американских корпораций по отраслям и сферам деятельности позволяет выявить важную особенность современного этапа развития международных монополий: значительная часть этих филиалов не занимается добычей и обработкой продукции. В их задачу входит реализация товаров, контроль и управление, обслуживание, реклама, изыскание на месте дополнительных финансовых ресурсов и осуществление иных операций, призванных облегчить и ускорить процесс воспроизводства в масштабе международного концерна<sup>38</sup>. А это означает, что МНК вносят весомый «вклад» в развитие наблюдаемой ныне тенденции к сокращению удельного веса материально-вещественного производства и повышению доли услуг в валовом национальном продукте развитых стран капитализма<sup>39</sup>.

Высокий удельный вес филиалов, не участвующих непосредственно в производстве, отражает деформацию механизма монополистической конкуренции, которая заключается в перенесении центра ее тяжести с цены на потребительскую стоимость<sup>40</sup>. Он является также порождением капиталистической системы хозяйствования на

---

<sup>38</sup> Так, по данным за 1967 г., такого рода деятельностью занималась примерно треть из 7927 филиалов 187 американских корпораций. Рассчитано по: *Vernon R. The Economic Environment of International Business*. Englewood Cliffs (N. J.), 1972, p. 11.

<sup>39</sup> В ФРГ, например, по прогнозу Института мирового хозяйства при университете в Киле, доля услуг в ВВП (в текущих ценах) возрастет с 43,6% в 1970 г. до 50,3% в 1985 г. (*Vogele H. Eine Prognose der Wirtschaftsstruktur und des Arbeitsplätzeangebots bis 1985*. Kiel, 1975, S. 24).

<sup>40</sup> Конкурентная борьба в области потребительной стоимости товара («неценовая конкуренция») развертывается как по линии улучшения качества товара, так и в направлении совершенствования организации сбыта, а также услуг, сопровождающих его реализацию и эксплуатацию. Подробнее об этом см., например: *Экономический рост в условиях монополистического капитализма: проблемы и противоречия*. М., 1975; *Монополистическое цепообразование: проблемы и закономерности*. М., 1980; *Савинов Ю. А. В погоне за сверхприбылью*. М., 1980.

такой стадии развития производительных сил, когда массовое производство диктует необходимость массового сбыта. Возросшее внимание производителей к проблеме реализации продукции сопряжено отчасти и с хищнической растратой общественных ресурсов, выражая собой социальные издержки капитализма.

О масштабах внешнеэкономической деятельности международных монополий позволяет судить табл. 2, выявляющая соотношение сил между транс- и многонациональными компаниями трех центров мирового империализма — США, Западной Европы и Японии.

Как явствует из данных табл. 2, выпуск продукции в зарубежных филиалах международных компаний растет быстрее экспорта товаров с территории стран их базирования, наглядно подтверждая выдвинутый В. И. Лениным тезис о превращении вывоза производительного капитала в одну «из самых существенных экономических основ империализма»<sup>41</sup>. Причем, если у компаний США эта тенденция к опережению ярко проявилась уже в начале 60-х годов, то у западноевропейских и японских монополий она обнаружилась лишь с конца 70-х годов.

При оценке масштабов экспансии транс- и многонациональных концернов необходимо учитывать совокупный объем реализуемых ими товаров и услуг, а не только продукцию их зарубежных филиалов, хотя она и превратилась в важную самостоятельную часть мирового капиталистического производства. Тем более что преобладающая часть производственного потенциала МНК (за исключением монополий малых высокоразвитых стран) сосредоточена пока что по-прежнему на территории стран их происхождения<sup>42</sup>.

Обобщающую картину роли МНК в мировой капиталистической экономике воссоздает табл. 3.

Поскольку как в западной, так и в советской эконо-

---

<sup>41</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 397.

<sup>42</sup> Лишь 5% транснациональных корпораций США производят на предприятиях заграничных филиалов более 50% продукции. Среди крупных японских ТНК есть только одна такая компания, а среди ТНК ФРГ — вообще нет. В то же время для ТНК малых стран Западной Европы с узким внутренним рынком зарубежное производство приобретает первостепенное значение. Так, треть подобных компаний Швейцарии и Нидерландов совершают за рубежом более 50% своих производственных операций и пятая их часть — более 75% (*Delapierre M. Op. cit.*, p. 12—16).

*Таблица 2. Соотношение стоимости зарубежной продукции международных компаний и экспорта товаров трех основных центров современного капитализма*

Страна	Год	Стоимость продукции (оборотов) зарубежных филиалов млрд. долл. <sup>1*</sup>	Стоимость экспорта товаров, млрд. долл.	Отношение показателей колонки 3:4, %	
1	2	3	4	5	
Всего	1960	117,5	128,0	91,8	
	1967	215,8	214,5	100,6	
	1970	298,9	313,5	95,3	
	1973	596,2	517,9	115,1	
	1978	1383,1	1175,1	117,7	
В том числе:					
	США	1960	61,0 <sup>2*</sup>	20,4	299,0
		1967	108,5	31,2	347,8
		1970	155,9	42,6	366,0
		1973	291,4	70,2	415,1
1978		625,0 <sup>2*</sup>	141,1	442,9	
Западная Европа	1960	48,3	51,5	93,7	
	1967	92,5	90,8	101,9	
	1970	123,6	137,9	89,6	
	1973	244,2	258,5	94,5	
	1978	588,1	560,2	105,0	
Япония	1960	0,6	4,0	15,0	
	1967	2,9	10,4	27,9	
	1970	4,7	19,3	24,3	
	1973	29,7	36,9	80,5	
	1978	99,7	97,5	102,3	

<sup>1\*</sup> Продукция филиалов, контролируемых головной компанией МНК, на 50% и более.

<sup>2\*</sup> Оценка автора. См. примечание к табл. 5.

Примечание: коэффициент для расчета объема продаж заграничных филиалов, исчисленный для США, распространен на мир в целом. Коэффициент определен как отношение стоимости продаж зарубежных филиалов американских МНК к накопленной сумме прямых заграничных инвестиций. Величина коэффициента составляла в 1960 г.—1,91, в 1967 г.—1,92, в 1970 г.—2,06, в 1973 г.—2,88 и в 1978 г.—3,72. Стоимость продукции зарубежных филиалов неамериканских МНК исчислена путем умножения величины балансовой стоимости их прямых инвестиций на коэффициент.

Рассчитано по: Statistical Yearbook, U. N., N. Y., 1968, p. 391, 393, 397; 1971, p. 383, 385, 389; 1978, p. 443, 445, 449; Monthly Bulletin of Statistics, U. N., N. Y., 1981, June, p. 107, 109, 111; Survey of Current Business, 1978, March, p. 32; 1981, Febr., p. 51 и по источникам к табл. 8.

Таблица 3. Удельный вес условно-чистой продукции транс- и многонациональных концернов в ВВП капиталистических стран

	1960 г.	1971 г.	1978 г.
ВВП капиталистических стран, млрд. долл.	1126,2	2770,0	7342,4
Условно-чистая продукция МНК			
общий объем, млрд. долл.	162,9	500,0	1916,7
% к ВВП	14,5	18,1	26,1
В том числе на зарубежных филиалах *			
млрд. долл.	39,1	118,0	460,0
% к ВВП	3,5	4,3	6,3

\* Продукция филиалов, контролируемых головной компанией МНК на 50% и более.

Расчитано по: Yearbook of National Accounts Statistics, U. N., N. Y., 1975, vol. 3, p. 3; 1977, Vol. 2, p. 3, 1980, vol. 2, p. 3; Multinational Corporations in World Development U. N., N. Y., 1973, p. 13; Survey of Current Business, 1977, Febr., p. 26; 1978, Mar., p. 32; 1981, Febr., p. 51; Salient Features and Trends in Foreign Direct Investment, Doc. U. N. ST/CTC/14, N. Y., 1980, p. 27, 29, а также по данным табл. 2.

мической литературе широко практикуется сопоставление валовой зарубежной продукции МНК с ВВП капиталистических стран (что означает завышение ее стоимости на величину промежуточной продукции, потребленной заграничными филиалами в течение года), считаем полезным специально остановиться на методологии расчета табл. 3.

При составлении этой таблицы мы воспользовались следующими исходными данными.

Во-первых, мы располагали оценкой общего объема условно-чистой продукции МНК (внутри стран базирования и за рубежом) в 500 млрд. долл., рассчитанной экспертами ООН для 1971 г.<sup>43</sup>

Во-вторых, в том же исследовании ООН приводилась оценка размера продаж заграничных филиалов МНК для 1971 г. в 330 млрд. долл.<sup>44</sup> По нашим подсчетам, пред-

<sup>43</sup> Multinational Corporations in World Development, p. 13.

<sup>44</sup> Ibid.

принятым на базе более поздних (уточненных) данных, эта величина составляет 353 млрд. долл.<sup>45</sup>

В-третьих, согласно опубликованным в 1977 г. данным о величине условно-чистой продукции зарубежных филиалов корпораций США, доля этой продукции в валовом объеме продаж филиалов равнялась в 1966 г. 36,2%, а в 1970 г. — 33,6%<sup>46</sup>.

Отношение условно-чистой продукции зарубежных подразделений МНК к совокупному объему их продаж, характерное для американских МНК, мы позволили себе распространить на деятельность всех международных компаний капиталистического мира в исследуемый период.

Следовательно, если объем товарооборота зарубежных дочерних (и внучатых) обществ МНК в 1971 г. составлял 330 млрд. долл. (оценка экспертов ООН), то их условно-чистая продукция измерялась в 110 млрд. долл., а если 353 млрд. долл. (наша оценка), то — 118 млрд. долл. А это означает, что при общей величине условно-чистой продукции международных компаний в 500 млрд. долл. на их зарубежных филиалах было произведено в 1971 г. 22—24% ее совокупного объема, т. е. 4,0—4,3% ВВП капиталистических государств.

Допустим, что в течение 1960—1978 гг. существенно не менялось как соотношение между валовым объемом продаж зарубежных филиалов МНК и условно-чистой продукцией этих филиалов, равное приблизительно одной трети, так и соотношение между общим объемом условно-чистой продукции МНК и величиной такой продукции, произведенной за рубежом, которое оценивается нами в одну четверть. При таком допущении, располагая данными о валовом товарообороте зарубежных дочерних и внучатых обществ международных компаний за требуемые годы, можно получить динамический ряд общего объема условно-чистой продукции таких компаний и рассчитывать ее удельный вес в ВВП капиталистического мира.

---

<sup>45</sup> Рассчитано по: Survey of Current Business, 1978, Mar., p. 32; 1981, Febr., p. 51; Salient Features and Trends in Foreign Direct Investment Doc. U. N. ST/CTC/14. N. Y., 1980, p. 27—29. Коэффициент для расчета объема продаж зарубежных филиалов составил в 1971 г. 2,22 (о методологии см. примеч. к табл. 2 этой главы).

<sup>46</sup> Рассчитано по: Survey of Current Business, 1977, Febr., p. 26; Statistical Abstract of the United States, 1976, p. 519.

Из табл. 3 явствует, что условно-чистая продукция на всех (отечественных и зарубежных) предприятиях МНК возросла (в % к ВВП капиталистических стран) с 14,5 в 1960 г. до 26,1 в 1978 г., а аналогичная продукция их зарубежных филиалов увеличилась за тот же период с 3,5 до 6,3.

Приведенные цифры не отражают в полной мере масштабов интернационализации и степени монополизации мирового капиталистического производства, ибо:

они не включают продукцию, производимую в рамках международных соглашений о специализации и кооперировании;

при расчетах мы оперируем динамическим рядом продаж не всех зарубежных филиалов, а лишь тех, которые на 50 и более процентов контролируются головными компаниями МНК;

не учитывается продукция многих тысяч средних и мелких фирм-субпоставщиков, сохраняющих юридическую самостоятельность чисто формально.

Последнее обстоятельство заслуживает особого внимания, ибо международный концентрационный процесс в скрытых формах стремительно набирает силу. Углубление международной специализации и кооперирования производства создает условия для «обрастания» господствующих монополий периферией из многих тысяч средних и мелких предприятий *разной национальной принадлежности*. Массовое превращение таких предприятий в функциональное звено хозяйствования МНК, знаменующее качественно новый этап интернационализации капитала и производства, создает питательную среду для возникновения разного рода апологетических теорий о «сотрудничестве» с лидирующими монополиями, которое является якобы для мелких и средних фирм единственно надежным способом выстоять в борьбе с международными гигантами. В частности, И. Цап (член правления западногерманского автомобильного концерна «Даймлер Бенц») одну из важнейших задач современного буржуазного государства усматривает в создании необходимых политических предпосылок для «симбиоза» крупных капиталистических монополий с мелкими и средними предприятиями<sup>47-48</sup>. Что же означает подобный «симбиоз» на

---

<sup>47-48</sup> Die Unternehmung in Gegenwart und Zukunft. В.: Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft, 1971, Bd. 1, S. 15,

практике? В действительности речь идет о технологическом диктате, превращающем «независимых» поставщиков технологически взаимосвязанной продукции в послушных марионеток транс- или многонационального концерна. Технологический контроль — наиболее дешевый и удобный способ вовлечения мелкого и среднего бизнеса различных государств в сферу крупного предпринимательства. В самом деле, головная компания МНК получает качественную и дешевую продукцию специализированного производства, может присваивать часть прибыли поставщиков, распоряжаться их техническими секретами, менять профиль продукции без крупных вложений (достаточно лишь обновить круг поставщиков) и т. д. К тому же технологический диктат расчищает путь к традиционным методам контроля, если концерну покажется удобным поглотить ту или иную специализированную фирму не только фактически, но и юридически.

Отличительная черта современности — взаимопроникновение различных форм международных монополий. Транс- и многонациональные тресты и концерны являются зачастую участниками международных *межфирменных союзов*, в том числе соглашений картельного характера. Картели — исторически первенствующая форма международных монополий, появление которой относится к 60—80-м годам XIX в. В отличие от картелей того времени современные международные картельные договоры являются уже не предпосылкой, а результатом господства трестов и концернов.

Возникновение новых и разрастание вширь уже существующих транс- и многонациональных «империй» с внутренней специализацией и кооперированием производства, с разделом рынков между материнской компанией и зарубежными филиалами, несомненно, суживают сферу деятельности международных картелей. К тому же в общем числе международных межфирменных союзов относительно сокращается удельный вес международных картелей «классического типа», ибо быстрее последних растут международные монополистические объединения производственного и научно-технического характера: организации, предназначенные для обмена патентными правами и технической информацией, совместного изыскания новых областей применения своей продукции и новых методов борьбы с конкуренцией заменителей, коллективного использования дорогостоящего оборудова-

ния, взаимного предоставления недогруженных мощностей и т. д. Уверенно, хотя и в более медленном темпе, развиваются межфирменные соглашения, связанные с кооперированием производства в международном масштабе (о согласовании производственных программ и взаимных поставок, специализации предприятий партнеров по видам продукции или ступеням производства, унификации типов изделий и др.).

Под традиционные международные картели все чаще подводится сетка более сложных монополистических образований, охватывающих сферу производства, научных исследований, управления и т. п. Современные межфирменные договоры уже не являются, как правило, картельными образованиями «в чистом виде», а содержат лишь отдельные элементы картельных соглашений.

Выдвижение на передний план новых форм международных межфирменных союзов и их сплетение с традиционными картелями обусловлены рядом политических и экономических причин. Решающая из них — развертывание научно-технической революции, модифицирующей структуру капиталистической экономики. Эта модификация находит свое выражение в относительном сокращении собственно производственной сферы и росте сферы обслуживания, в изменении соотношения между сельским хозяйством и промышленностью, в падении доли добывающей и повышении удельного веса отраслей обрабатывающей промышленности. В этом же направлении действуют и сдвиги в структуре обрабатывающей промышленности, обусловленные опережающим ростом наименее материалоемких и наиболее «научоемких» отраслей.

Неизбежным результатом изменения пропорций между отдельными отраслями капиталистического хозяйства явились структурные сдвиги в международной торговле, которые сводятся к падению в ней доли сырья и увеличению готовых изделий, в особенности машин и оборудования<sup>49</sup>, к рынкам которых оказался не приспособленным «классический» тип картеля. Производители этих товаров в борьбе за покупателя все чаще идут по пути улучшения конструкции и оформления своих машин при сохранении цен неизменными. Эта так называемая неце-

<sup>49</sup> Ухудшение энергетической и сырьевой ситуации, резко обозначившееся с начала 70-х годов, временно притормозило, но не отеснило развития этой тенденции, ибо оно продиктовано научно-техническим прогрессом и носит долговременный характер.



новая конкуренция не поддается традиционной регламентации с помощью обычных картельных методов.

Среди политических причин, обуславливающих относительное уменьшение числа международных картелей в чистом виде, не последнее место занимает усилившееся стремление монополий к маскировке своей деятельности. Широкие возможности для камуфляжа открывают соглашения производственного и научно-технического характера. Использование таких соглашений в качестве ширмы, за которой скрываются обычные картели, облегчается тем, что антикартельные законодательства многих развитых капиталистических государств и ЕЭС предусматривают для них исключения из общего запрета практики, ограничивающей конкуренцию.

В дальнейшем, на наш взгляд, снижение удельного веса картелей «классического типа» в общем числе межфирменных союзов будет сопровождаться их укрупнением и усложнением. В перспективе сырьевые международные картели, вероятно, установят контроль над рынками не одного, а многих видов сырья: одновременно натурального и синтетического<sup>50</sup>.

Поскольку вывоз капитала служит орудием захвата источников сырья, рынков сбыта, сфер приложения капитала, трудовых ресурсов, патентов на новейшие изобретения в принимающих странах, постольку он означает экономический раздел мира де-факто. Монополии, участвующие в дележе сфер влияния де-факто, заинтересованы нередко и сегодня в закреплении такого дележа де-юре, т. е. в осуществлении прямого экономического раздела мира. Эта заинтересованность в заключении официальных соглашений между монополиями разных стран проистекает из стремления избежать конфликтов с равными или более мощными по силе соперниками. Она будет усиливаться с ростом отраслевой монополизации, межотраслевой конкуренции, диверсификации производства.

Переплетение различных форм международных монополий позволяет традиционные методы раздела рынков посредством определения квот производства и сбыта, прямого разграничения сфер влияния, практикуемые «классическими» союзами монополистов, дополнять новыми методами раздела рынков — через международные

---

<sup>50</sup> См. об этом также § 1, гл. 5.

патентные соглашения, путем сговоров о специализации и кооперировании производства, о разделении производственных программ и т. д. Здесь палицо сращивание традиционных и новейших форм экономического передела капиталистического мира<sup>51</sup>.

Наблюдаемый в последние годы рост государственных предпринимательских капиталовложений за рубежом и их диверсификация находят свое отражение и в формах международных монополий. В настоящее время интернационализация государственного капитала развивается главным образом через соглашения о совместном производстве продукции государственными и частными компаниями разных стран. Такого рода соглашения оформляются обычно на межгосударственном уровне. Характерны в этом отношении франко-английское производство самолета «Конкорд» и вертолетов, франко-западногерманский проект спутника «Симфония» и т. п.<sup>52</sup>

Что касается государственных транснациональных монополий, то пока их число невелико. В 1976 г. из 412 ведущих промышленных концернов развитых капиталистических стран с объемом продаж свыше 1 млрд. долл. государственных международных компаний не считывалось и 10: итальянская ЭНИ, французские «Рено» и «ЕЛФ-Акитэн», английская «Бритиш лейланд», голландская ДСМ и т. д. Развитие государственных компаний этого типа идет не столько по пути учреждения ими собственных филиалов за рубежом, сколько по линии создания заграничных обществ, совместных с иностранным либо местным частным и государственным капиталом.

В перспективе можно ожидать активизации процесса образования государственно-частных транснациональных монополий (типа английской «Бритиш петролеум» или западногерманской «Фольксвагенверк»), а также государственно-частных многонациональных трестов и концернов. Правительство Франции, например, в порядке поощрения экспорта государственного предпринимательского капитала разработало меры, облегчающие объеди-

---

<sup>51</sup> О практикуемых современными международными картелями методах сговоров и конкуренции см. также: *Иванов И. Д.* Современные монополии и конкуренция. М., 1980.

<sup>52</sup> L'internationalisation des entreprises publiques.— *Economie et politique*, 1975, N 255, p. 105—118.

нение государственных и частных компаний в группировки согласно их экономическим интересам<sup>53</sup>.

В условиях бурного научно-технического прогресса крайне усиливается неравномерность развития в отдельных капиталистических странах отраслей промышленности и торговли, контролируемых международными монополиями. Резко возрастает подвижность в расстановке сил конкурентов. В результате острее встает проблема экономического передела мира. Такой передел осуществляется «по силе», «по капиталу». При этом международные соглашения монополистов нередко прерываются, поскольку, как указывал К. Маркс, «совместные действия интересуют каждого лишь до тех пор, пока он благодаря им выигрывает больше, чем без них»<sup>54</sup>.

С расширением масштабов миграции капиталов деятельность транс- и многонациональных концернов в растущей мере приходит в столкновение с интересами государств и целых регионов. Экономический передел мира в его современных формах не приводит к притуплению или сглаживанию межимпериалистических противоречий, а вызывает их дальнейшее обострение и углубление.

Однако некоторые буржуазные экономисты и правосоциалистические реформисты пытаются представить международные монополии как панацею от столкновения и конфликтов между монополистическим капиталом и отдельными странами, как средство обеспечения гармонического развития мировой капиталистической системы. П. Дракер пишет: «Мировое хозяйство требует организации, которая была бы заинтересована в благосостоянии всего человечества; организации, которая, преследуя собственные цели, служила бы мировой экономике в целом, а не экономике какой-либо отдельной страны... Такой организацией является «многонациональная» мировая фирма»<sup>55</sup>.

Действительность опровергает эти заявления апологетов империалистической буржуазии. Международные монополии оказывают разнонаправленное, а подчас и раз-

---

<sup>53</sup> *Lamont D. F. Joining Forces with Foreign State Enterprises.— Harvard Business Review, 1973, July-Aug., vol. 51, N 4, p. 71.*

<sup>54</sup> *Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 25, ч. I, с. 212.*

<sup>55</sup> *Drucker P. F. Die Zukunft bewältigen. Düsseldorf; Wien, 1969, S. 120.*

рушительное влияние на мировое капиталистическое хозяйство в целом, а также на экономическое и социально-политическое положение отдельных стран.

### 3. ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ РУКОВОДСТВА В МИРОВОМ МАСШТАБЕ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ОПЕРАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ — ХАРАКТЕРОЛОГИЧЕСКАЯ ЧЕРТА СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ МОНОПОЛИИ

В условиях углубляющейся взаимозависимости экономических процессов в странах капитализма и нарастающей нестабильности мирового капиталистического рынка вынесение за рубеж части производственного потенциала международных компаний ставит перед буржуазным обществом со всей остротой проблему организации и управления монополиями этого типа. Именно в системе централизации управления и децентрализации оперативной деятельности коренится одно из основных отличий современных транс- и многонациональных концернов от международных компаний, существовавших на рубеже двух веков.

Содержание организационных перестроек капиталистических фирм обусловлено, с одной стороны, объективными потребностями развития и интернационализации производительных сил, а с другой — сущностью и коренными особенностями капиталистического общественного строя в условиях научно-технической революции и обострения общего кризиса капитализма. Особую значимость приобретает социальная направленность организационных изменений, предназначенных для усиления эксплуатации живого и овеществленного труда в интересах максимизации прибылей. В совершенствовании управления производством как системы, как функции капитала, как орудия принуждения наемной рабочей силы монополии видят путь к повышению своей конкурентоспособности, «выживаемости» в условиях обостряющихся социально-экономических противоречий капитализма и экономического соревнования двух систем. С действием механизма обеспечивающего слаженность работы географически диверсифицированных предприятий транс- и многонациональных концернов, буржуазная наука управления связывает и интенсивность внедрения МНК в экономику

других стран, и масштабы их воздействия на развитие международных экономических отношений.

Эти проблемы широко освещаются в буржуазной экономической литературе, однако материал в ней подается, как правило, анонимно, без персонификации действующих лиц. Английский автор К. Тьюгендхэт, в частности, анализируя вопросы внутрифирменной конкуренции цен, прямо заявляет, что вынужден пользоваться не подлинными наименованиями исследуемых фирм, а их вымышленными псевдонимами<sup>56</sup>. По мнению чилийского профессора А. Урибе, такое положение объясняется тем, что «завеса секретности, которой окружают свою деятельность многонациональные корпорации, является для них одним из ключевых моментов взлета»<sup>57</sup>. В этой связи становится понятным заявление генерального секретаря Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) Э. Ленепа, сделанное им в начале 1975 г.: «Многонациональные корпорации явились в последние годы объектом острых дискуссий, которые, однако, были перенасыщены эмоциями и страдали из-за недостатка качественной и количественной информации»<sup>58</sup>.

Тем не менее собранный буржуазными экономистами материал позволяет составить самое общее представление об организационной структуре и системе управления международных монополий.

*Специфика организационной структуры.* Любой транснациональный (соответственно многонациональный) концерн состоит из головной компании (одной или нескольких) и разбросанных по всему миру заграничных обществ (отделений, филиалов, дочерних и ассоциированных компаний), куда входит множество производственных, сбытовых, финансовых и иных предприятий. Каждая головная компания (ядро) включает обычно два общества: материнскую холдинговую и материнскую оперативную или оперативно-холдинговую компании. В последнем случае оперативный центр, в свою очередь, держит акции многочисленных филиалов, расположенных в разных странах. Представленные в материнском холдинге финансовые группы осуществляют через него контроль над всеми фирмами, образующими концерн (рис. 1).

---

<sup>56</sup> Тьюгендхэт К. Международные монополии. М., 1974, с. 170—171.

<sup>57</sup> Le monde diplomatique, 1975, avr., p. 1.

<sup>58</sup> OECD Observer, 1975, Mar.-Apr., p. 14—15.

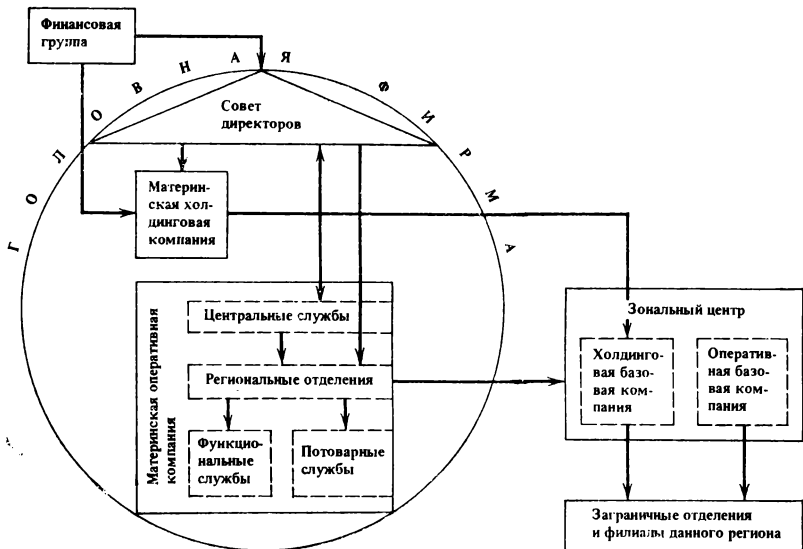


Рис. 1. Организационная структура транснациональной компании

Транснациональный концерн имеет в своем составе единственную однациональную головную компанию. Многонациональный концерн в зависимости от способа его образования может включать либо одну многонациональную головную фирму, либо несколько таких фирм разной национальной принадлежности. Первый вариант имеет место когда: а) происходит непосредственное слияние активов компаний разных стран (слияние де-юре); б) головная фирма приобретает долю контрольного пакета акций иностранной монополии; в) корпорации разных стран учреждают совместный филиал в форме самостоятельно существующего концерна. Второй вариант наблюдается, если многонациональный концерн возникает на базе так называемых квазислияний (обмен акциями между фирмами, сохраняющими юридическую независимость, взаимное назначение администраторов, коллективное владение акциями совместных компаний).

Изучение структуры ряда транс- и многонациональных концернов приводит нас к выводу, что их организационный аппарат включает обычно три эшелона: руководство (планирование и целевые установки); производ-

ство товаров и услуг; контроль. Через организационный аппарат реализуется трехступенчатая система руководства<sup>59</sup>.

Верхнюю ступень образуют совет директоров и подчиненные ему центральные службы (финансы, бухгалтерия, планирование, научные исследования, статистика и информация и т. д.), осуществляющие руководство и контроль на уровне всего концерна, т. е. в международном масштабе. Главой монополии официально считается председатель совета директоров. Формально этот верховный орган избирается общим собранием акционеров, а фактически — финансовыми магнатами, контролирующими международную монополию. Задачами совета директоров и его аппарата являются:

разработка кратковременной и долгосрочной международной стратегии развития, нацеленной на максимизацию прибыли концерна в целом за счет использования наиболее выгодных экономических и политических условий в различных государствах. Эта стратегия включает глобальную программу производства и сбыта (маркетинга), вопросы структуры монополии; политику ее экономического роста и т. д.;

утверждение годового бюджета и годовой программы инвестиций концерна в целом и его филиалов;

решение вопросов, касающихся результатов научных исследований и внедрения новой техники;

использование производственных мощностей;

политика ценообразования;

назначение управляющих в каждой зарубежной подконтрольной фирме;

верховный контроль за деятельностью всех звеньев международной монополии.

Вторая ступень руководства — региональные отделения, подчиняющиеся совету директоров. Каждое из них ответственно за свой географический район. Отделения служат промежуточной инстанцией для проведения сформулированной и одобренной советом директоров технико-экономической политики на всех предприятиях, которые

---

<sup>59</sup> Здесь рассматривается наиболее типичная структура управления МНК. На практике она сильно варьируется в зависимости от масштабов производства, характера деятельности, конкретных задач, выдвигаемых концерном на каждом этапе его развития и т. д.

входят в состав концерна или связаны с ним. Управленческий аппарат региональных отделений включает президентов и вице-президентов с их службами. Они несут ответственность за выполнение определенных функций (например, обеспечение сырьем, изготовление полуфабрикатов, выпуск готовых изделий и их сбыт) либо за управление фирмами, сгруппированными по производимым ими видам продукции.

Третью ступень руководства образуют оперативные звенья (заграничные отделения, филиалы, дочерние и ассоциированные компании) и их группы управляющих. Каждая оперативная единица осуществляет свою деятельность под надзором регионального отделения. В ее состав входит множество предприятий, расположенных в разных странах.

Регионально-функциональная форма управления типична для высокоинтегрированных концернов с узкой номенклатурой однотипных товаров (горнодобывающие, металлургические, нефтяные компании, отдельные машиностроительные концерны, предприятия которых связаны системой кооперированных поставок и т. п.).

Регионально-потоварный принцип организации управления используется монополиями, производящими разнообразные товары. Нередки случаи, когда концерны прибегают к обеим этим формам управления. Таковы, например, нефтехимические компании, где добыча, переработка и сбыт нефти организованы по регионально-функциональному признаку, а управление производством химических изделий — по регионально-товарному.

С углублением диверсификационных процессов получает все большее распространение организация управления по видам продукции уже не в региональном, а в международном масштабе. Она типична в первую очередь для монополий-конгломератов. Но и диверсифицированные концерны с традиционной структурой начинают постепенно внедрять ее в жизнь <sup>60</sup>.

---

<sup>60</sup> Так, длительное время контроль за сбытом товаров концерном ЮНИЛЕВЕР осуществлялся на потоварно-географической основе, для чего было создано пять региональных отделений. По мере же того как товарные потоки все свободнее пересекали национальные границы, а вкусы потребителей сближались, контроль на такой основе переставал отвечать современным требованиям. В самом деле, крайне неразумно было терять выгоды от хорошо поставленной рекламы, удачной упаковки или нового



Правда, система управления, организованная по территориальному признаку, продолжает пока оставаться наиболее общепринятой. С увеличением объема зарубежного производства региональным отделениям с их функциональными и потоварными службами становится все труднее осуществлять руководство из головного офиса. Возникает потребность в приближении управления заграничными производственными предприятиями к месту действия. Поэтому многие транс- и многонациональные концерны начинают создавать так называемые зональные центры (базовые компании), которые осуществляют деятельность под руководством и контролем соответствующих региональных отделений<sup>61</sup>. Зональный центр имеет обычно статус самостоятельной юридической единицы и означает появление дополнительного уровня в системе связи «головная компания — заграничные филиалы». Но он может быть оформлен юридически как составная часть (представительство) регионального отделения оперативной материнской компании и не вести к удлинению линии связи МНК, а означать лишь перемещение части

---

производственного процесса из-за ограничения их применения произвольно установленными географическими границами. К расширению административных горизонтов побуждали и экономические объединения, такие, как Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) и Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). Поэтому в начале 60-х годов генеральной дирекцией концерна были назначены координаторы сбытовой деятельности в международном масштабе по ряду продовольственных товаров (в основном скоропортящихся), по бумаге, упаковочным материалам и др. Их задача — изыскивать новые, дополнительные возможности сбыта в сфере влияния ЮНИЛЕВЕР и содействовать разработке глобальной стратегии сбыта. Однако координаторы не являются оперативными работниками. Поэтому сформулированные ими предложения должны быть приняты и реализованы пятью региональными отделениями.

<sup>61</sup> В частности, американская транснациональная компания «КПК интернэшнл» имеет за рубежом три зональных центра: «КПК Юроп», контролирующий из Брюсселя 15 предприятий в странах Западной Европы; «КПК-Лэтин Америкэн», управляющий из Буэнос-Айреса девятью предприятиями в Латинской Америке; «КПК Фар Ист», который руководит из Гонконга предприятиями корпорации в Австралии, Японии и других странах Азии. В американской монополистической группе «Интернэшнл телефоун энд телеграф» (ИТТ) базовыми компаниями являются «Интернэшнл стандард электрик корпорейшн» и «ИТТ-Саут Америка», в американской корпорации «Интернэшнл бизнес машинз» — «ИБМ-Уорлд Трейд», в английской транснациональной монополии «Бритиш лейланд моторз» — «Бритиш лейланд интернэшнл» и т. д.

уже существующего головного звена монополии к месту операций. С целью сокращения общих управленческих расходов зональные центры создаются обычно в странах с благоприятным налоговым режимом<sup>62</sup>.

Базовая компания может быть либо холдинговой, либо обслуживающей, но еще чаще — и той и другой вместе. Как холдинговая фирма она владеет акциями дочерних обществ, действующих в странах данного региона, а как обслуживающая — координирует деятельность местных компаний на всех уровнях — от производства до сбыта. Причем, хотя поставки полуфабрикатов и отдельных узлов сборочным предприятиям осуществляются непосредственно, оформляются они через обслуживающую компанию. Это позволяет снизить потери от уплаты налогов и обеспечивает МНК гибкость в регулировании движения фондов между предприятиями. Все расчеты по производственно-сбытовым операциям также производятся через базовую компанию.

В задачу этого подразделения входит изыскание финансовых ресурсов на «внешних» рынках капиталов без гарантии материнской компании. При этом размещение облигационных займов осуществляется обычно в тех странах, где не взимается налог на выплату процентов по долговым обязательствам. Зональный центр аккумулирует прибыли многочисленных филиалов региона, поскольку налоговые нагрузки на доходы филиала, перемещаемые к этому центру, как правило, меньше, чем при их трансферте в штаб-квартиру монополии. К тому же МНК опасаются, что объединение финансовых средств целого концерна создаст слишком благоприятную (на взгляд налоговых органов) картину ликвидности у материнской компании, что повлечет за собой высокие налоговые обязательства.

Зональный центр выявляет возможности для новых капиталовложений и финансирует их, исследует проблемы размещения производства и его рационализации. В частности, он оказывает помощь в организации новых мест-

---

<sup>62</sup> Западногерманские исследователи Борман В. А. и А. Дау, перечислив многочисленные задачи, решаемые зональными центрами, пишут: «Можно даже утверждать, что возможное уменьшение налогового обложения часто являлось определяющим фактором при учреждении большинства базовых компаний» (Managementprobleme internationaler Unternehmungen / Hrsg. L. Perridon. Wiesbaden, 1970, S. 81).

ных филиалов, принимает решения об их оптимальных размерах, определяет пути и эффективность объединения с иностранным капиталом. Важное место в деятельности зонального центра отводится изучению потенциальных рынков, разработке методов приспособления товаров к специфическим особенностям местного спроса. Кроме того, он занимается лицензированием, содействует внутрифирменному распространению технических знаний в пределах своей зоны, предоставляет управленческие услуги, осуществляет подбор и подготовку менеджеров на региональной основе.

Хотя число международных монополий, имеющих зональные центры за границей, в последние годы резко возросло, не все из них используют эту форму руководства деятельностью своих зарубежных предприятий. Некоторые фирмы, даже весьма крупные, расценивают зональные центры как излишество в век воздушного транспорта и совершенной организации коммуникаций. К тому же учреждение таких центров, по их мнению, отрицательно сказывается на системе связи концерна вследствие включения в нее дополнительного звена<sup>63</sup>.

Опасения подобного рода станут понятными, если попытаться представить себе всю сложность системы внутрифирменных коммуникаций, призванных оптимизировать функционирование монополий. Воспользуемся с этой целью методологией Р. Вернона, который допускает, что как исходный пункт, так и место назначения каждой линии связи определяются в соответствии с тремя характеристиками: 1) функция; 2) товар; 3) страна. В качестве примера Р. Вернон берет концерн, операции которого распадаются на пять функций (производство, сбыт, финансирование, внутрифирменная организация, отношения с правительствами). Концерн производит восемь продуктов и действует в десяти странах. В данном случае число точек в схеме внутрифирменных связей мыслится как  $5 \times 8 \times 10 = 400$ . Каждая из этих 400 точек отражает реализацию заданной функции относительно конкретного продукта в определенной стране<sup>64</sup>.

---

<sup>63</sup> Brooke M. Z., Remmers H. L. The Strategy of Multinational Enterprise: Organization and Finance. L.: Longman Group, 1974, p. 43—47.

<sup>64</sup> Vernon R. The Economic Environment of International Business, p. 226.

На практике, однако, номенклатура большинства международных компаний характеризуется даже не десятками, а сотнями и тысячами наименований, к примеру, концерн ЮНИЛЕВЕР, который имеет филиалы более чем в 50 странах и производит свыше 1000 видов продуктов<sup>65</sup>. Допустим, что все его операции распадаются на те же пять функций. Тогда, по методологии Вернона, общее число точек связи ЮНИЛЕВЕР составит  $5 \times 1000 \times 50 = 250\,000$ .

В действительности число точек связи в системе коммуникаций международной монополии много больше, ибо Вернон не учитывает отношений с внешними поставщиками и игнорирует тот факт, что каждая функция распадается на множество субфункций. Он сбрасывает со счета и то, что в любой из принимающих стран может быть расположено не одно, а несколько дочерних обществ (например ЮНИЛЕВЕР имеет в 50 странах 600 подконтрольных компаний).

Заграничные общества транс- и многонациональных концернов, организуемые как отделения, дочерние компании, филиалы и ассоциированные компании, суть форма реализации прямых инвестиций<sup>66</sup>. В правовом отно-

---

<sup>65</sup> Labour Weekly, 1975, Apr. 25, p. 9.

<sup>66</sup> Общепризнанная классификация типов заграничных обществ отсутствует. Союз международных ассоциаций дает следующую классификацию в зависимости от размеров владения капиталом предприятий: отделение (branch office) — 100%, дочерняя компания (subsidiary) — 50% и более; филиал (affiliate) — менее 50%; совместная компания (joint company) — фирмы-учредители участвуют на паритетных началах (Yearbook of International Organizations, Union of International Associations. 12th ed. Brussels, 1969, p. 1190).

Министерство торговли США в отчете 1960 г., где были опубликованы данные переписи заграничных инвестиций за 1957 г., предлагает более детальные разграничения в зависимости от размеров владения капиталом предприятия: отделение (branch) — 95—100%; дочерняя компания (subsidiary) — 50—95%; филиал (affiliated company) — 25—50%; ассоциированное иностранное предприятие (associated foreign enterprise) — 10—25% (U. S. Business Investments in Foreign Countries.— A Supplement to the Survey of Current Business, U. S. Department of Commerce, Wash., 1960, p. 76—77).

Американский экономист Р. Майкселл приводит иную классификацию: отделение — полное владение; дочерняя компания — 51% и более; ассоциированное предприятие — 50% и менее (U. S. Private and Government Investment Abroad / Ed. R. L. Mikesell. Eugene (Oregon), 1962, p. 79).

Американские исследователи М. З. Брук и Г. Л. Реммерз раз-

шении разница между ними состоит в том, что отделения не имеют в иностранном государстве статуса самостоятельной компании, находятся на балансе головной фирмы и подпадают под юрисдикцию страны ее дислокации. Все прочие формы заграничных обществ независимо от того, контролируются они головным холдингом полностью или частично, представляют собой юридически самостоятельные зарубежные фирмы, учрежденные в соответствии с национальным законодательством страны их местонахождения. Через учреждение отделений за рубежом прямые инвестиции осуществляются весьма редко. По данным, приведенным в одном буржуазном исследовании, из всех заграничных обществ компаний США в обрабатывающей промышленности стран Западной Европы форму отделения имеют лишь 1% <sup>67</sup>. Поскольку отделения находятся в единоличной собственности материнской компании, то проблема контроля возникает, естественно, только в тех случаях, когда зарубежные общества организованы как филиалы, дочерние и ассоциированные компании.

Господствующая в транс- или многонациональном концерне группа капиталистов стремится обычно к единоличному контролю над филиалами, расположенными за рубежом, а то и к прямому их поглощению концерном, чтобы застраховать себя от случайностей, которыми может быть чревато подчинение их заграничных активов юрисдикции иностранных государств. Они надеются также уберечь себя от потери контроля над своими зарубежными филиалами в результате скупки местными капиталистами и правительствами пакета акций этих филиалов, превышающего контрольный пакет концерна. Для монополии крайне опасно банкротство (или даже ухудшение финансового положения) ее заграничных дочерних фирм,

---

личают полностью принадлежащий МНК филиал (95% и более процентов акций), филиал с долей участия более половины (50—95% акций) и менее половины. Причем в последнем случае, если филиал является корпоративной формой реализации прямых инвестиций, то в отличие от портфельных вложений обеспечивается известная доля контроля; например право выставлять кандидатуру в совет директоров (*Brook Z., Remmers H. The Strategie of Multinational Enterprise: Organization and Finance. N. Y., 1970, p. 5, 260*).

В настоящей работе термин «филиал» используется как общий термин для характеристики всех дочерних и ассоциированных предприятий.

<sup>67</sup> *Haubold D. Direktinvestitionen und Zahlungsbilanz. Hamburg: HWWA — Institut für Wirtschaftsforschung, 1972, S. 29.*

хотя бы и формально независимых. Биржа воспринимает это как симптом ухудшения финансового положения головной компании. Единоличная собственность на капитал заграничных предприятий избавляет международные монополии от необходимости делиться прибылями с местными инвесторами, реальный вклад которых в предприятие зачастую оказывается крайне незначительным. Такого рода собственность обеспечивает МНК более широкие возможности финансового маневрирования, позволяя убытки одних филиалов компенсировать доходами других во имя максимизации прибыли на уровне всей монополии, облегчая произвольное установление структуры цен при внутрифирменных поставках, предусматривающее завышение либо занижение подлинных издержек производства в зависимости от действующей в той или иной стране налоговой системы. Безраздельное владение акциями заграничных филиалов закрепляет за МНК исключительное обладание новой технологией, техническими новинками или изобретениями, позволяет дольше оберегать эти секреты производства от конкурентов. По мере возрастания в обороте МНК доли расходов на НИОКР сокращается степень участия местного капитала в их филиалах (табл. 4). И это естественно, ибо передача технологических или технических новшеств в филиалы с совместной собственностью всегда сопряжена с утечкой информации, а потому МНК стремятся к возможно большему ограничению затрат на науку в таких филиалах.

Не менее важный фактор, определяющий стремление МНК к полному обладанию заграничными филиалами,— сохранение за ними права пользования льготами и гарантиями «своих» правительств. Однако все преимущества, проистекающие из единоличной собственности на капитал, отнюдь не исключают возможности, а во многих случаях и необходимости существования в рамках транс- и многонационального концерна филиалов с участием местных капиталистов стран проникновения. Но и в этих случаях ключевые заграничные подразделения МНК (компании по управлению зарубежными операциями и их финансированию, научные центры и лаборатории, головные производственные предприятия) всегда жестко контролируются материнской оперативной компанией.

Масштабы местного участия в заграничных филиалах транс- и многонациональных концернов зависят от многих факторов, анализ которых будет дан ниже (см. гл. 2,

Таблица 4. Уровень расходов на НИОКР в соотношении со структурой собственности международных компаний за рубежом, %

Заграничные филиалы МНК	Число филиалов с удельным весом расходов на НИОКР в общем объеме продаж, %			
	менее 1,1	от 1 до 3	от 3 до 5	5 и более
В полной собственности материнской компании	32	45	55	67
С большей частью акций в её руках	44	33	28	22
С меньшей частью акций	24	22	17	11

Источник: *Stopford J., Wells L. Managing the Multinational Enterprise*. N. Y., 1972, p. 120.

§ 4). Здесь мы позволим себе остановиться лишь на том из них, который наиболее тесно связан со структурой и профилем деятельности МНК. Как правило, прослеживается следующая закономерность: чем шире номенклатура продукции, производимой монополией, тем выше доля совместных компаний в их зарубежной деятельности. Так, у 13 фирм, заграничные филиалы которых действуют в рамках одной отрасли, лишь 17,3% этих филиалов представляли собой совместные предприятия; у 42 монополий, осуществлявших заграничные операции в двух отраслях, число предприятий «коллективного» владения достигало 24,8% и у 81 компании с филиалами в трех отраслях — 32,3%<sup>68</sup>.

Поскольку компании с широкой номенклатурой изделий не особенно нуждаются в единообразной политике для производства и сбыта во всех странах, они не испытывают значительных трудностей от управления своими заграничными операциями совместно с местными бизнесменами. Иной стратегии придерживаются фирмы, выпускающие ограниченное число однотипных изделий. Им приходится принимать решения в отношении нескольких филиалов, интересы которых сталкиваются в вопросах обеспечения качества производимой продукции, распределения рынков, установления цен при внутрифирменных

<sup>68</sup> *Vernon R. Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U. S. Enterprises*. N. Y.; L.: Basic Books, 1974, p. 142.

поставках и т. п. Сложности, возникающие при увязке противоречивых интересов зарубежных филиалов монополий с узкой номенклатурой продукции, вынуждают их стремиться к неограниченному контролированию деятельности своих зарубежных подразделений. Аналогичной стратегии придерживаются и международные компании с вертикальной структурой организации, центральная задача которых состоит в обеспечении специализации и кооперирования между филиалами в различных странах на базе полного и единого технологического цикла. Включение в такую производственную цепь тех или иных звеньев, образованных в партнерстве с иностранными собственниками, может нарушить ее бесперебойное движение. И если МНК с узкой номенклатурой продукции либо вертикальной структурой организации идут на такую форму зарубежной экспансии, как предприятие «коллективного» владения, то они при этом резко ограничивают право голоса местного партнера.

Как правило, материнские фирмы предоставляют зарубежным дочерним обществам с участием местного капитала значительно большую автономию, чем собственным отделениям и полностью подконтрольным филиалам за рубежом. Но при этом первые не пользуются льготами в таком же объеме, как вторые. Отделениям и целиком контролируемым филиалам предоставляются бесплатно, особенно в начале их деятельности, некоторые специальные виды услуг, перевод прибылей для них отодвигается на более поздние сроки, выплаты дивидендов по отношению к прибылям составляют нередко более низкую долю, чем для совместных обществ. Полностью принадлежащие МНК зарубежные предприятия импортируют обычно больше материалов и оборудования от своих головных компаний, чем совместные, хотя доля импорта в покрытии потребностей этих двух типов предприятий, как правило, одинакова. Что касается ограничений права зарубежных обществ экспортировать свою продукцию, то для совместных компаний они более жестки<sup>69</sup>.

---

<sup>69</sup> Основываясь на льготах и привилегиях, предоставляемых монополиями своим зарубежным отделениям и подконтрольным дочерним компаниям, Вернон делает следующий вывод: «Сравнение совместных и полностью принадлежащих иностранцам предприятий показывает, что с точки зрения принимающих стран эти последние представляются более привлекательными (Vernon R. Sovereignty at Bay..., p. 144). Выступая адептом аме-



Разумеется, организационная структура МНК на всех ее уровнях зависит от многих факторов, как-то: характер деятельности монополии, ее финансово-экономические показатели, эффективность системы внутренней связи между ее отдельными звеньями, государственная политика регулирования движения капитала через национальные границы и т. п. Поскольку все эти факторы постоянно эволюционируют, то и организационная структура МНК отличается динамизмом.

*Основные принципы внутрифирменного управления.* Проблемы внутрифирменного управления в основном идентичны для транс- и многонациональных концернов, поскольку и те и другие обладают колоссальными зарубежными активами.

Необходимость приспособления к новым условиям, гигантские масштабы деятельности, структурная громоздкость, географическая сепарация и территориальная разбросанность промышленных предприятий и дочерних фирм — все это придает необычайную остроту таким вопросам, как соотношение между контролем из центра и местной автономией, организация внутрифирменной коммуникации и обмена информацией, объем экспорта научно-технических знаний из страны размещения штаб-квартиры концерна, роль обслуживающего персонала материнской компании, соотношение между экспатрированными менеджерами и местными управляющими и т. д.

Компании международного класса стремятся к оптимальному сочетанию централизации руководства с децентрализацией оперативной деятельности. Такая комбинация способствует функционированию концерна как единого целого и вносит определенную гибкость и конкретность в руководство его отдельными звеньями. Учреждая предприятия за рубежом, монополия вынуждена учитывать различия в экономических, социально-политиче-

---

риканских транснациональных монополий, он сознательно умалчивает, что местное участие в заграничных филиалах МНК облегчает их подчинение интересам национальной экономики страны, импортирующей капитал. Такое участие вынуждает филиалы МНК публиковать более или менее достоверные финансовые отчеты, оказывает влияние на перевод фондов, дивидендную политику монополии, затрудняет использование ею традиционных методов уклонения от уплаты налогов, маневрирования трансфертными ценами, валютных спекуляций и т. п.

ских, правовых, административных структурах отдельных государств. Международная дисперсия (рассредоточение производственных предприятий по разным странам) обуславливает необходимость известной децентрализации управления, с тем чтобы заграничные отделения и филиалы могли в каждом конкретном случае приспособляться к специфике местного потребительского спроса и обходить всевозможные организационные препятствия, проистекающие из особенностей национальной государственной кредитно-денежной, антикризисной, сельскохозяйственной, региональной политики. Потребность в децентрализации объясняется еще и тем, что зарубежная деятельность не может быть объектом регулирования со стороны материнской компании в таком же объеме, как деятельность отечественных отделений и заводов. Ее мепеджеры вынуждены зачастую делить власть с местными управляющими дочерних компаний, принадлежащих в какой-то доле иностранным капиталистам.

Однако одновременно получают развитие тенденции, диктующие необходимость усиления диаметрально противоположного процесса — централизации управления в масштабе всей монополии. К их числу относятся: рост взаимозависимости между отдельными частями концерна под влиянием автоматизации производства, его международной специализации и кооперирования; накапливание внутрифирменных коллизий по мере увеличения размера МНК; обострение «внешней» конкуренции и т. д.

Противоречие между оперативной самостоятельностью заграничных предприятий и стратегической линией концерна в целом разрешается в каждом конкретном случае с учетом всего комплекса факторов и в первую очередь характера деятельности концерна. «Решение того, насколько жестким должен быть этот контроль (со стороны штаб-квартиры.— Т. Б.) и насколько глубоко центральные органы должны быть вовлечены в планирование индивидуального бизнеса зависит, очевидно, от природы предприятий», — пишут буржуазные исследователи Г. Н. Купи и А. Шиппо<sup>70</sup>.

Централизация управления в наиболее жесткой форме осуществляется машиностроительными, автомобильными и электронными фирмами, предприятия которых

---

<sup>70</sup> Цит. по: *Human S. Management and World Development*. L.: Pitman and Sons, 1967, p. 62.

связаны системой кооперированных поставок. Поскольку узкоспециализированные предприятия не могут функционировать без связи с другими зарубежными заводами, постольку их деятельность твердо регламентирована. Не менее жесткая система контроля со стороны материнской компании характерна и для горнодобывающих, химических и нефтяных концернов, так как добыча, очистка и сбыт нефти, в частности, представляют собой в современных условиях единый, неразрывный, интегрированный в международном масштабе процесс. Стандартность товара облегчает унификацию технических операций по производству и сбыту, а также централизацию управления. Крайняя же «чувствительность» нефти и продукции горнодобывающей промышленности к конъюнктурным колебаниям превращает единообразие действий в международном масштабе в жизненную необходимость.

Меньшей подконтрольностью и большей автономией действий отличаются компании по производству разнородных товаров, например широкого потребления. Это обусловлено индивидуальным характером выпускаемой продукции и отсутствием производственной взаимозависимости между отдельными звеньями монополии. Чем глубже диверсифицирован концерн, тем меньше выгод он усматривает в интенсивной координации деятельности различных звеньев его распределительной и сбытовой сети в зарубежных странах. Такой интегрированный в международном масштабе нефтяной концерн, как «Ройял датч-Шелл» может издать инструкцию, к выполнению которой через 48 часов после ее выхода из центра приступят все 500 подконтрольных ему компаний, расположенных в 100 странах. Напротив, ЮНИЛЕВЕР, производящий потребительские товары, не испытывает нужды в подобной унификации. Поэтому он не издает такого типа приказов и не имеет организационного аппарата для их выполнения. Более того, руководящие директивы дома ЮНИЛЕВЕР часто дебатировались низовыми звеньями, иногда корректируются, а в ряде случаев и вовсе отменяются.

Различия в структуре потребительского спроса отдельных стран и нюансы местных условий принуждают высшую администрацию ЮНИЛЕВЕР к «делегированию» на места ответственности за производство и сбыт. Иностранные дочерние компании концернов типа ЮНИЛЕВЕР самостоятельно вносят те или иные поправки в

график межзаводских поставок, резервируют или подключают производственные мощности.

Разумеется, специфические различия отдельных рынков не исключают необходимости в единой, комплексной, глобальной стратегии развития, а лишь усложняют ее разработку. Особенно сложна она для монополий-конгломератов, у которых заграничные отделения и филиалы пользуются более широкой автономией, чем у диверсифицированных фирм с традиционной организационной структурой. Это касается не только оперативного управления, но и таких стратегических направлений в деятельности фирмы, как долгосрочное планирование производства и сбыта, научно-исследовательские работы, разработка новой продукции. «Делегирование» на уровень заграничных подразделений конгломерата столь широких прав вынуждают менеджеров этих подразделений выполнять преобладающую часть той работы, которой в обычных концернах занимаются центральные службы. Неудивительно, что для конгломератных компаний характерно небольшое число служащих в штаб-квартире. У «Галф энд уэстерн индастриз», например, там занято всего 95 служащих, тогда как аналогичные по размерам обычные концерны насчитывают в своих штаб-квартирах по несколько тысяч человек<sup>71</sup>. В связи с широкой децентрализацией управления в компаниях конгломератного типа первостепенное значение приобретает система планирования и финансового контроля как орудие управления.

Уровень децентрализации оперативной деятельности транс- и многонационального концерна зависит и от степени его «международности». Если отвлечься от прочих условий, зависимость эта прямо пропорциональна: чем «интернациональнее» концерн, тем шире автономия его заграничных филиалов. В западной литературе наибольшее признание получила разработка этого вопроса американским профессором Г. Перлмуттером, который различает три типа международной корпорации: этноцентрическая (ориентация на страну материнской компании), полицентрическая (ориентация на принимающие страны) и геоцентрическая (мировая ориентация).

К этноцентрическим корпорациям относятся, как правило, фирмы, которые только начинают свою деятель-

---

<sup>71</sup> The Conglomerate Commotion. N. Y.: Viking Press, 1970, p. 3.

ность за рубежом. Для них типичен наиболее высокий уровень централизации управления. Руководители их заграничных филиалов во всем подчиняются решениям из центра. Для руководящей деятельности в головном звене и зарубежных филиалах привлекаются менеджеры исключительно из страны дислокации материнской компании. Последняя, будучи озабочена идеей максимизации прибыли или борьбой с конкурентами, в своих решениях практически не принимает во внимание интересы стран размещения ее дочерних обществ.

По мере расширения масштабов заграничной деятельности корпорации и усложнения ее функций развивается полицентрический подход, при котором отделениям и филиалам вменяется в обязанность приспособиться к местным условиям. Они стремятся вписаться в «окружающую социальную, политическую и экономическую среду, и эта возрастающая взаимозависимость отражается на их организационной структуре»<sup>72</sup>. Руководящий центр, укомплектованный по-прежнему менеджерами из страны происхождения материнской компании, считает целесообразным децентрализовать в некоторой степени принятие решений. С этой целью зарубежным дочерним обществам предоставляется возможность действовать в качестве полусамостоятельных фирм, к их управлению привлекаются местные менеджеры.

Для геоцентрических корпораций типичен многонациональный состав руководящего ядра, в котором представлены высшие управляющие филиалов, действующих во многих государствах. Характерной особенностью таких корпораций является также участие в капитале материнской компании акционеров из стран проникновения, приводящее к интернационализации собственности, широкое использование местных ресурсов и рабочей силы. Геоцентрический подход предполагает, что принимаемые центром решения должны отражать «не региональную, а космополитическую точку зрения», и это неизбежно сопряжено с дальнейшим усилением автономии заграничных филиалов<sup>73</sup>.

Модель эволюционирования корпораций с заграничными активами, рассматривающая управленческие вопро-

<sup>72</sup> *Perlmutter H.* L'Entreprise internationale-trois conceptions.— *Revue économique et sociale*, Lausanne, 1965, N 2, p. 156.

<sup>73</sup> *World Business: Promise and Problems* / Ed. C. C. Brown. N. Y.: Macmillan, 1970, p. 71—73.

сы как ключевые для характеристики МНК, вплотную подводит к неокаутскианским теориям о «мирном веке» капитализма. Нет нужды говорить о том, что модель Г. Перлмуттера оставляет в стороне эксплуататорскую сущность транс- и многонациональных концернов, остроту монополистической конкурентной борьбы. Впрочем, и сам Г. Перлмуттер и его единомышленники признают, что геоцентрическая корпорация существует пока только в теории. Так, по мнению Г. П. Грэя, геоцентрический подход «представляет собой скорее идеальный случай, чем нечто уже реально существующее. Прогресс в сторону геоцентризма в международных корпорациях очевиден, но он развивается медленно и неуверенно. Это в значительной мере объясняется широким распространением национализма в мире... А пока эти различные подходы находят отражение в отдельных аспектах деятельности международных корпораций: научные исследования и опытно-конструкторские разработки имеют тенденцию к геоцентризму, сбыт — к полицентризму, финансирование — к этноцентризму, хотя в этой последней области данная тенденция ослабевает по мере интернационализации крупных рынков капиталов»<sup>74</sup>.

Г. П. Грэй прав там, где он отрицает наличие в капиталистической практике геоцентрических корпораций. Однако он ошибается, утверждая, что НИОКР имеют тенденцию к геоцентризму. Если пользоваться терминологией Г. Перлмуттера, то НИОКР, как и финансирование, тяготеют, на наш взгляд, скорее к этноцентризму.

Соотношение между децентрализацией оперативной работы и централизацией руководства определяется в значительной степени также экономическими показателями и масштабом деятельности отдельных звеньев концерна. Давно учрежденная и преуспевающая дочерняя компания функционирует при незначительном вмешательстве со стороны головного офиса. Напротив, экономически слабые или вновь созданные местные фирмы в большей мере испытывают на себе корректирующее влияние решений материнской компании. Ж. Мезонруж, президент «ИБМ Уорл трейд корпорейшн», утверждает, что увеличение размера дочерних компаний неизбежно приводит к уменьшению централизации руководства. По

---

<sup>74</sup> *Gray H. P. The Economics of Business Investment Abroad. Edinburgh: Macmillan Press, 1972, p. 222.*

его мнению, невозможно себе представить, чтобы компании с ежегодным доходом свыше 1 млрд. долл. полностью подчинялись головной фирме. Филиалы ИБМ в ФРГ или во Франции превратились ныне в крупнейшие компании в своих странах. Им стало трудно навязывать обязательства прежними методами<sup>75</sup>.

Интересы материнской компании и ее зарубежных филиалов нередко сталкиваются<sup>76</sup>. Противоречия возникают по поводу того, кому проводить научные исследования и использовать их результаты, из-за рынков сбыта, продажных цен и т. д. Как показывает Ч. Бархилл (на примере добывающей промышленности Канады), местные филиалы международных монополий прибегают зачастую к помощи арбитров, чтобы установить цену на тот или иной товар<sup>77</sup>. К тому же дочерние общества предпринимают иногда шаги, направленные на удовлетворение запросов национальных правительств, что бывает связано с потерями финансового характера.

Впрочем, самостоятельность отдельных частей концерна, даже пользующихся наибольшей автономией, весьма относительна. Заграничные филиалы вынуждены ставить общие интересы фирмы выше своих собственных. Дело в том, что производственный аппарат транс- и многонационального концерна независимо от профиля его деятельности действует по принципу обратной связи. Между советом директоров, осуществляющим стратегическое руководство концерном, центральными службами, региональными отделениями с их функциональными и потоварными службами и децентрализованными оперативными звеньями существует тесная взаимозависимость,

---

<sup>75</sup> *Bradley G., Bursk E. Multinationalism and the 29th Day.— Harvard Business Review, 1972, Jan.-Febr., p. 45—46.*

<sup>76</sup> В частности, К. Тьюгендхэт пишет: «В каждой компании одной из самых важных задач центрального руководства является обеспечение четкого взаимодействия всех отделений на благо фирмы в целом. Но это трудно осуществить, поскольку каждому свойственно заботиться прежде и превыше всего о своих собственных интересах и только затем об интересах всей компании. В многонациональной компании различия между отделениями создают дополнительные трудности, а если некоторые из них видят, что они являются объектом эксплуатации в интересах других, обычные проблемы резко умножаются» (*Тьюгендхэт К. Указ. соч., с. 166*).

<sup>77</sup> *Burchill C. The Multinational Corporation and Insolved Problem in Internal Relations.— Queen's Quarterly Canadian Review, Kingston, 1970, Spring, p. 3—19.*

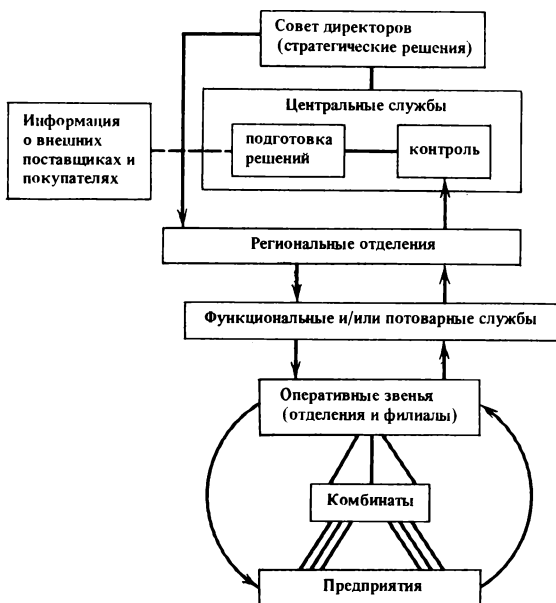


Рис. 2. Функциональные связи в системе управления транснациональной компанией

замкнутый круг, включающий подготовку, принятие, реализацию решений и контроль. Это стало возможным благодаря научно-технической революции, давшей в руки администраторов новые орудия управления, прежде всего электронную вычислительную технику. Внедрение ЭВМ в управление международными компаниями облегчило сбор и обработку информации, налаживание связи между их звеньями (рис. 2). Тесная связь с центром обеспечивается системой показателей, разрабатываемых для каждого эшелона концерна. Команде сверху (плановое задание в виде того или иного показателя) соответствует сигнал снизу об исполнении команды (отчет о выполнении плана также по определенным показателям). Централизованный контроль за реализацией генерального плана концерна и всех «промежуточных» планов нацелен на то, чтобы деятельность управляющих на всех уровнях не расходилась с задачами, поставленными перед концерном в целом.

В дополнение к утверждению программ сырьевого обеспечения, производства, сбыта, финансирования дея-



тельности заграничных дочерних компаний высшая администрация имеет в своем распоряжении еще и такое важное средство финансового контроля, как установление цен. Оно дает возможность руководству монополии ответить каждому заграничному филиалу любую роль по его усмотрению. К компетенции службы ценообразования при Совете директоров относятся как трансфертные цены (на поставки внутри концерна), так и внешние цены (для обычных клиентов).

Многие МНК полностью исключают конкуренцию цен между их отдельными звеньями. Ни одному из филиалов не разрешается покупать детали и узлы вне группы, если внутри нее есть свободные мощности и не предвидится длительной задержки поставок. При этом главная контора стремится обеспечить равный уровень деловой активности всех филиалов, побуждая более перспективные фирмы субсидировать менее преуспевающие.

В других транс- и многонациональных концернах, напротив, любая дочерняя компания имеет право и даже обязана отказаться от приобретения промежуточного продукта другой дочерней компании того же концерна, если на внешнем (по отношению к данной монополии) рынке он стоит дешевле. Закупив в этом случае промежуточный продукт «на стороне», компания не снижает цену на свою продукцию, поставляемую третьей «сестринской» фирме. Центральная служба ценообразования следит за ценами на промежуточные продукты, предлагаемые как своими, так и посторонними фирмами, и информирует об их движении все оперативные звенья.

У филиала, который не сумел сбыть продукцию ни внутри монополии, ни на «внешнем» рынке, производственные мощности остаются недогруженными, что вынуждает его снижать издержки производства. Руководство такого филиала, стремясь к реализации максимального количества продукции, может попытаться сбыть ее другим отделениям концерна по искусственно заниженным ценам, не отражающим издержек производства. Чтобы этого не происходило, наряду с системой основных оперативных показателей разрабатывается арсенал сквозных показателей (как плановых, так и контрольных), которые сигнализируют об эффективности работы всех производственных единиц концерна.

Допущение в известных пределах конкуренции цен между оперативными звеньями одной монополии призва-

но стимулировать повышение производительности труда и рост эффективности производства. Действия руководства монополии направлены на то, чтобы такого рода конкуренция не вела к уменьшению доходов концерна в целом.

В. И. Ленин еще в 1902 г. высказал предположение, что современные тресты дадут планомерную организацию производства<sup>78</sup>. Вернувшись к своему предположению в начале 1917 г., В. И. Ленин писал: «Сейчас мы имеем прямое перерастание капитализма в высшую планомерную форму его»<sup>79</sup>. Несколькоими месяцами позже В. И. Ленин вновь подчеркивал, что магнаты капитала наперед учитывают размеры производства в национальном или даже интернациональном масштабе и планомерно его регулируют<sup>80</sup>. В условиях современной научно-технической революции тяга трестов и концернов к планомерности еще более усилилась. Однако строжайшую планомерность и пропорциональность производства, свойственную производственному процессу на уровне фирмы, невозможно распространить на капиталистическую экономику в целом. Ведь каждая МНК планирует и осуществляет производство лишь в собственных узкокорыстных целях максимизации прибыли, которые сплошь и рядом противостоят интересам большинства других фирм, приходят в столкновение с общенациональными интересами многих государств. Раздробленность хозяйственной основы капитализма, порождающая множество противостоящих друг другу индивидуальных планов капиталистических фирм, делает невозможным преодоление анархии капиталистического производства, устранение нестабильности, неопределенности рыночной конъюнктуры.

Расширение сети зарубежных филиалов, рассчитанных на массовый выпуск специализированных изделий, развитие международной внутрифирменной специализации и кооперирования, углубление диверсификационных процессов превращают организацию и управление производством в проблему первостепенной важности для международной монополии. Если она не сумеет охватить системой согласованного регулирования большое число

---

<sup>78</sup> См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 6, с. 232.

<sup>79</sup> Там же, т. 31, с. 444.

<sup>80</sup> См.: Там же, т. 33, с. 68.

разбросанных по всему миру предприятий, то, указывает Р. Вернон, «мультинациональная компания окажется не в состоянии использовать такое свое преимущество, как масштаб, который мог бы принести ей соответствующие выгоды. Как и в случае с неспособным к адаптации динозавром, сам размер мультинациональной компании может привести к ее вымиранию»<sup>81</sup>. Отсюда проистекает стремление транс- и многонациональных концернов охватить рамками единой частномонополистической собственности (и лишь там, где это невозможно, контрактными узами) возможно большее число предприятий разной национальной принадлежности, подчинить их общему финансовому и производственному плану и управлению.

Таким путем современный капитализм пытается преодолеть узкие рамки частной собственности на средства производства, сохраняя нетронутыми самые основы частнокапиталистического предпринимательства. Ведь, чем крупнее концерн, чем разнообразнее его интересы, чем шире круг стран, охватываемых его деятельностью, тем легче он переносит колебания рыночной конъюнктуры, непосильные для небольшой фирмы. Однако увеличением масштабов обособленной частнокапиталистической собственности, т. е. размеров фирм, невозможно разрешить противоречие между объективной потребностью общественного производства в планомерности и нарастающей нестабильностью капиталистического рынка. Во-первых, масштабы отдельных концернов не безграничны. К тому же рост концернов чрезвычайно усложняет и удорожает управление, а на определенном этапе и снижает его эффективность. Во-вторых, увеличение размеров фирм за счет поглощения компаний других национальностей ведет к столкновениям и конфликтам с правительствами многих государств, активизирует международное рабочее движение, усиливает поляризацию классовых сил буржуазного общества.

Важно иметь в виду и то, что проводимые международной компанией организационные мероприятия часто обусловлены не интересами производства, а спецификой капиталистического хозяйства: стремлением обойти закон, укрыться от уплаты налогов, укрепить свои монопольные позиции и, самое главное, соображениями кон-

---

<sup>81</sup> *Vernon R. The Economic Environment of International Business*, p. 226.

курентной борьбы. В рамках концерна она нередко выходит за пределы, допускаемые так называемой регулируемой конкуренцией. Вошедшие в состав концерна компании ведут между собой подспудную борьбу вокруг распределения издержек производства, выбора типажа специализируемой продукции, размеров квот сбыта готовых изделий и т. д. Такая борьба имеет своим результатом систематическую перегруппировку, сдвиги в соотношении сил между компаниями, составляющими концерн, а иногда даже отрыв от концерна отдельных его звеньев<sup>82</sup>. Кроме того, каждый концерн, какое бы число предприятий он ни охватывал, вынужден вести дорогостоящую и бесполезную (с точки зрения общественных интересов) борьбу с внешней (по отношению к данной монополии) внутри- и межотраслевой конкуренцией. Причем, чем крупнее компании, сталкивающиеся на рынке, тем острее коллизии между ними. Никакие организационные принципы или методы планирования и прогнозирования не в состоянии разрешить противоречия, порождаемые частной собственностью на средства производства. Организационное развитие международных монополий имеет свои жесткие границы и пределы, воздвигнутые самой природой капиталистического хозяйствования.

#### 4. БАНКОВСКИЕ И ПРОМЫШЛЕННЫЕ МОНОПОЛИИ В СТРУКТУРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА

Если концентрация и централизация капитала в производстве ведут к образованию промышленных монополий, которые многократно усиливая перенакопление капитала, выносят часть производственного потенциала за рубеж, то аналогичные процессы в кредитно-финансовой сфере влекут за собой относительную перенасыщенность банковских услуг, что выпуждает банки к выходу за границу. Вторая причина возникновения и развития международных банковских монополий кроется в интернациона-

<sup>82</sup> Центробежные тенденции вызываются, естественно, не только внутрифирменной конкуренцией, но также трудностью обеспечения связи в тех громоздких организациях, какими являются международные компании, сложностью и многообразием условий, в которых действуют их заграничные филиалы, расхождением интересов этих филиалов с глобальными задачами МНК, политикой местных правительств, подрезающей корни самостоятельности дочерних компаний МНК и т. д.

лизации производственных сил, вызывающей объективную потребность создания института, адекватного международным промышленным монополиям, также в сфере международного кредита и финансовых услуг.

Еще на заре империализма внимание В. И. Ленина было привлечено международной экспансией банков, капитал которых уже в ту пору вырос «до таких размеров, что перенес свою деятельность далеко за границы отдельных государств, образовав группу банков-гигантов с богатством неслыханным»<sup>83</sup>. 60—70-е годы охарактеризовались беспрецедентным по масштабам ускорением процесса интернационализации банковской сферы, развернувшимся вслед за соответствующими сдвигами в капиталистическом производстве.

Перемены в банковском деле находятся в причинно-следственной зависимости от количественного скачка в финансовых потребностях и географической экспансии транс- и многонациональных промышленных концернов. Во времена, когда такие монополии существовали как единичное явление, банки были практически независимы в выборе направления своей деятельности и обычно служили центром притяжения для промышленных фирм. В современных условиях, напротив, банки следуют в своей экспансии за промышленными международными компаниями, которые являются для них наиболее привлекательными партнерами благодаря масштабам операций, быстрому росту, возможностям увеличивать вклады. Для МНК, заинтересованных в бесперебойности внутрифирменного воспроизводственного процесса, стали тесными рамки системы банков-корреспондентов, которая помогла им в свое время набрать силу. Теперь они не только рассчитывают на быструю мобилизацию огромных денежных сумм в самых различных валютах, но и ожидают оформления без задержки всех требуемых операций: от получения ссуд и размещения ценных бумаг до управления денежной наличностью МНК при помощи компьютеров, а также факторинговых<sup>84</sup> и лизинговых услуг, прогнозирования движения валютных курсов, проведения специальных мер по уменьшению валютного риска или страхованию от него, предоставления кон-

<sup>83</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 32, с. 83.

<sup>84</sup> Факторинг — гарантия банком задолженности покупателей и погашение ее из собственных средств банка с целью ускорения процедуры расчетов.

сультаций относительно конъюнктуры различных товарных рынков, управления производством, последствий слияния или приобретения компаний и т. п.<sup>85</sup>

Одновременно с расширением универсализации и ростом масштабов международного банковского дела происходил сдвиг в самом характере ссудных операций банков: наряду с финансированием мировой торговли они все чаще прибегали к финансированию международных инвестиционных промышленных проектов, требующих колоссальных денежных средств и связанных с огромным риском. Это дало мощный толчок международной концентрации в промышленности, усилило по принципу «обратной связи» концентрационный процесс в кредитно-финансовой сфере, активизировало взаимодействие промышленных и банковских монополий, форсировало формирование международного финансового капитала.

В советской экономической литературе международные монополии в кредитно-финансовой сфере разделяются на две группы: транснациональные банки (основаны на единстве собственности), или сокращенно ТНБ, и международные союзы банков<sup>86</sup>.

Под транснациональными банками понимаются такие кредитно-финансовые капиталистические фирмы, которые, оставаясь по капиталу «однонациональными», по характеру своей деятельности и организационной структуре выходят за пределы денежного рынка «своей» страны. При этом участие в международных операциях не дает еще банку права на титул «транснациональный», хотя и является его неотъемлемым элементом<sup>87</sup>. Присвоение такого титула предполагает перенесение за рубеж как части собственного капитала, так и формирование депозитной базы.

<sup>85</sup> Создание такой информационной системы — задача сложная и дорогостоящая. Она под силу лишь банкам международного класса и банковским группировкам. По подсчетам Дж. Томана, сотрудника американского банка «Маккинзи энд К°», оценка 300 видов услуг для 300 МНК, размещенных в 100 географических пунктах, требует не менее 9 млн. исходных данных (Vapker, 1977, Aug., p. 95).

<sup>86</sup> См.: Селихов Е. И. Международные банки и банковские группировки. М., 1973; Сысов И. Н. Экспансия транснациональных банков. М., 1979; Худякова Л. С. Американские банки на мировых рынках. М., 1979.

<sup>87</sup> По аналогии с тем, как сбыт, пусть даже преобладающей части, продукции в других странах не превращает промышленный концерн в транснациональный, если он не осуществляет производственной деятельности за рубежом.

Сеть банков-корреспондентов, служившая основным средством международного банковского сотрудничества на протяжении столетий, серьезно была нарушена в 60-х годах, когда американские банки вслед за своими клиентами — промышленными корпорациями — устремились в Западную Европу и начали активно конкурировать с бывшими партнерами. Зарубежную банковскую экспансию США активизировала правительственная политика кредитных рестрикций в 1966 и 1968—1969 гг., направленная против очередной вспышки инфляции, а также меры по ограничению вывоза капитала в 1963—1973 гг., практически закрывшие американский рынок ссудных капиталов для иностранных заемщиков в условиях стремительного роста международной торговли и миграции капиталов. Со второй половины 60-х годов западноевропейский денежный рынок превратился и в важный средне- и долгосрочный рынок ценных бумаг, ставший дополнительным центром сделок наряду с национальными рынками ссудных капиталов. Аккумуляция долларовых вкладов в Западной Европе создавала постоянный источник финансирования деятельности филиалов американских промышленных компаний без привлечения новых инвестиционных фондов непосредственно из США. Расширение заграничного банковского аппарата США стимулировало и развитие интеграционных процессов в Западной Европе, а также ослабление там с 1958 г. валютного контроля и введение обратимости основных капиталистических валют, обеспечившее переход к системе многовалютных расчетов. В 70-х годах кредитно-финансовая экспансия США за рубежом получила новые импульсы в результате отмены с 1974 г. ограничений на вывоз капитала из США, серьезного увеличения пассивов заграничных отделений американских транснациональных банков, возникновения неевропейских центров в евровалютном бизнесе, необычайной активизации спроса на кредитные ресурсы под влиянием энергетического кризиса, возникшего с начала 70-х годов.

Количество американских банков — членов Федеральной резервной системы (ФРС), имеющих отделения за границей, возросло с 8 в 1960 г. до 126 в 1976 г., а число их отделений увеличилось со 124 до 731<sup>88</sup>. Активы та-

---

<sup>88</sup> Lees F. A. *International Banking and Finance*. London; Basingstoke: Macmillan, 1975, p. 3, 52; Board of Governors of the Federal Reserve System, 63d Annual Report. Wash., 1977, p. 420.

ких отделений составляли в 1976 г. около 220 млрд. долл., что превышало 40% совокупных активов американских коммерческих банков внутри страны, охваченных статистикой ФРС (данные по заграничным дочерним компаниям, агентствам и представительствам не учтены)<sup>89</sup>. У многих транснациональных банков в зарубежных отделениях работают до половины общего числа занятых<sup>90</sup>.

Кредитно-финансовым предприятиям США принадлежит в настоящее время первенство в обслуживании транс- и многонациональных промышленных концернов. Из 285 млрд. долл., вложенных в 1975 г. международными компаниями (из них 500 МНК США и 500 неамериканских МНК) в банки, 40% было размещено в банках США, 16% — Японии, 11% — Великобритании и 7% — ФРГ<sup>91</sup>.

Благодаря мощному финансовому потенциалу, гигантским масштабам операций, разветвленности и технической оснащенности заграничного аппарата, а также в большой мере из-за того, что доллар является главной валютой международных платежей, транснациональные банки США до начала 70-х годов более или менее безраздельно господствовали в кредитно-финансовой сфере капиталистического мира вообще и на рынке евровалют в частности.

Укрепление двух новых центров межимпериалистического соперничества, существенно изменившее к началу 70-х годов соотношение сил в капиталистическом мире, создало предпосылки для нового этапа конкурентной борьбы и в сфере международного кредита. Ускоренные научно-технической революцией концентрация и централизация банковского капитала в странах Западной Европы и Японии подтолкнули его к выходу за национальные границы. Этому содействовали также развитие современных средств связи и новых систем международных расчетов, падение доверия к доллару и рост престижа других валют, либерализация капиталоборота, предпринятая многими государствами после перехода к системе «плавающих» валютных курсов и т. д. В результате число заграничных подразделений транснациональных банков, входящих в 50 крупнейших банков мира, возросло за 1971—1976 гг. в Великобритании со 188 до 366, во Франции —

---

<sup>89</sup> Рассчитано на основе Federal Reserve Bulletin, 1978, May, p. A62; Banker, 1979, June, p. 41.

<sup>90</sup> Henning Ch., Pigott W., Scott R. H. International Financial Management. N. Y.: McGraw-Hill, 1978, p. 194.

<sup>91</sup> Banker, 1977, Aug., p. 91.



с 77 до 205, в ФРГ — со 178 до 274, в Японии — со 198 до 400. Напротив, доля подразделений банков США в общем количестве заграничных учреждений 50 крупнейших транснациональных банков сократилась с 45 до 36% <sup>92</sup>.

Стремление ТНБ к расширению масштабов своего присутствия во все большем числе стран оперирования клиентов сочетается в рамках централизованной финансовой политики таких банков с соблюдением ими принципа оптимального размещения ресурсов и кредитных операций, что обуславливает несовпадение географического рассредоточения их зарубежных активов и филиалов. Так, по состоянию на 1976 г. в развивающихся странах было сконцентрировано лишь две пятых всех зарубежных активов 50 «первых» банков, но зато 54% разного рода их заграничных филиалов <sup>93</sup>.

Используя порождаемые «транснациональностью» преимущества (например, инструментарий, сходный с механизмом трансфертных цен, при внутрибанковских переводах фондов), ТНБ добиваются дополнительных доходов. Устойчиво высокая часть их прибылей обеспечивается международной экспансией. В частности, норма прибыли по зарубежным операциям у сильнейшей пятерки банков США («Сити корпорейшн», «Бэнкамерика корпорейшн», «Дж. П. Морган энд К<sup>о</sup>», «Мэньюфэкчурерз Хэновер корпорейшн», «Чейз Манхэттен корпорейшн») составляла в 1974 г. 34% по сравнению с уровнем рентабельности внутри страны в 3% <sup>94</sup>. По оценке американских экономистов Ч. Хеннинга, У. Пигота и Р. Х. Скотта, в середине 70-х годов многие транснациональные банки США свыше половины совокупного объема прибыли получали от заграничных операций <sup>95</sup>. За 1970—1976 гг. эта доля увеличилась у «Чейз Манхэттен» с 22 до 78%, «Сити» — с 40 до 72, «Мэньюфэкчурерз Хэновер» — с 13 до 56, «Дж. П. Морган» — с 25 до 53% и т. д. <sup>96</sup>

Той же глобальной задаче максимального умножения доходов подчинена и деятельность международных

---

<sup>92</sup> Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 215.

<sup>93</sup> Cahiers français, 1979, N 190, p. 47—53.

<sup>94</sup> Multinational Business. L., 1976, N 1, p. 30.

<sup>95</sup> Henning Ch., Pigott W., Scott R. H. Op. cit., p. 194.

<sup>96</sup> Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 218.

банковских монополий, организованных в форме союзов банков разной национальной принадлежности. Такие союзы весьма многообразны. Наиболее распространенный их тип — группировки финансово-кредитных компаний различных стран, предназначенные для кооперации в сфере определенных услуг (например, для среднесрочного кредитования или для операций только на рынке евро-валют, или для рециркуляции нефтедолларов, или для осуществления факторинговых либо лизинговых сделок и т. д.).

Американские коммерческие банки, а также такие финансовые гиганты Англии, как «Барклайз бэнк», «Нэшнл Вестминстер бэнк», «Ллойдз бэнк», и некоторые другие уже в 50—60-х годах отмечали большой размах деятельности, однако у них не было необходимых местных депозитов в других валютах и достаточного опыта банковских операций в сфере инвестиций, запрещенных для них законом на родине. Напротив, европейские континентальные банки обладали опытом, приличествующим банку международного класса, и располагали депозитами в местной валюте, но у них отсутствовала достаточная финансовая база и сеть отделений, разбросанных по всему миру. В подобной ситуации банкиры считали нужным объединять свои возможности. Причем если прежде банки искали партнеров от сделки к сделке, то теперь они стали выбирать их на долговременной основе, создавая временные или постоянные консорциумы с единым координационным центром. Они могут принимать форму и специализированной совместной дочерней компании банков-учредителей различных стран.

Особенность 70-х годов состоит в появлении международных многофункциональных постоянных союзов банков, планирующих постепенное объединение деятельности своих членов в широком спектре банковского дела<sup>97</sup>. Возникновение таких союзов знаменует совершенно новый этап интернационализации кредитно-финансовой инфраструктуры широкого круга стран.

Если в международных специализированных альянсах банки стран Западной Европы соглашались в сотруд-

<sup>97</sup> Подробнее о монополиях этого типа см.: Железова В. Ф. Новые явления в процессе интернационализации капиталистических банков.— Вестн. МГУ. Сер. «Экономика», 1976, № 2; Шихов Ю. В. Формирование интеграционного комплекса в Западной Европе: тенденции и противоречия. М., 1979, с. 154—157.

ничестве с банками США, как правило, на относительно подчиненное положение, то новые международные банковские монополии представляют собой явление преимущественно западноевропейское и имеют целью противодействовать американскому наступлению. Таковы ЮБИК, АБЮКОР, ККБ (позднее переименована в «Европартнеры»), «Интер-Альфа», ЮНИКО<sup>98</sup>. В их состав входят крупнейшие западноевропейские банки<sup>99</sup>. И только в ОРИОН наряду с банками стран Западной Европы представлены еще и ведущие финансово-кредитные комплексы США, Канады и Японии.

Характерно, что эти союзы объединяют не только частные, но и государственные банки. Например, в группе «Европартнеры», включающей четыре банка, «Креди Лионн» (Франция) контролируется правительством, а 92% акций «Банко ди Рома» (Италия) находятся в руках государственной компании ИРИ.

Наиболее тесно переплетены национальные финансово-кредитные структуры в рамках группы «Европартнеры», которая ставит перед собой в качестве официальной цели превращение в «единую банковскую единицу, оперирующую во всем мире»<sup>100</sup>. Уже сейчас публикуются совместные годовые отчеты; осуществляется общая реклама; организуются за рубежом филиалы под вывеской «Европартнеры»; создан оперативный комитет из представителей четырех банков, разрабатывающий предложения генеральным директорам; производится обмен руководящими работниками и другими кадрами и их совместная подготовка; электронно-вычислительные центры участников объединены в одну систему; клиенты любого из членов группы могут пользоваться всеми видами услуг трех других банков; гарантии кредитов, предоставленные клиенту одним из партнеров, признаются остальными банками<sup>101</sup>.

Наименьшей степенью взаимопроникновения участников отличается ОРИОН. Хотя его члены сотрудничают практически во всех сферах банковского дела, они не намерены отказываться от своих собственных заграничных

---

<sup>98</sup> Fortune, 1972, June, p. 165—168.

<sup>99</sup> Исключение составляет группа «Интер-Альфа», состоящая из небольших банков шести стран Западной Европы.

<sup>100</sup> Banker, 1971, May, p. 485.

<sup>101</sup> Cable B. A. Banking Trends in Western Europe. Stanford Research Institut. Menlo Park, 1973, p. 26—27.

операций вне ОРИОН и не стремятся к полной интеграции деятельности на всех уровнях. В составе ОРИОН имеется координационный центр, который согласует совместные операции участвующих банков с их самостоятельными действиями.

Подобно тому как специализированные банковские альянсы послужили прелюдией к возникновению постоянных многофункциональных союзов, эти последние являются, очевидно, трамплином к созданию в перспективе такого типа международных банковских монополий, которые в сфере производства адекватны многонациональным концернам. Некоторые авторы (В. Ф. Железова, например<sup>102</sup>) уже сейчас именуют эти новейшие формы банковских монополий «многонациональными банками». На наш взгляд, таких банков пока не существует, ибо их участников не объединяют отношения собственности.

Поскольку явления, происходящие в сфере производства, первичны, а в сфере обращения — вторичны, то и интернационализация ссудного капитала, развиваясь вслед за интернационализацией производительного капитала, подчиняется, как указывалось, требованиям последней и копирует ее по формам.

Широкий спектр услуг, оказываемых международными банковскими монополиями МНК, тесно связывает их общими интересами. Укрепление взаимных связей обеспечивается в первую очередь через развитие кредитных отношений. МНК являются крупными вкладчиками средств в банки международного класса. В 1976 г. доходы от продаж первых 500 промышленных компаний (из коих почти все представляют собой транс- или многонациональные концерны) оценивались в 833 млрд. долл., тогда как доходы следующих 500 — в 81 млрд. долл.<sup>103</sup>

МНК выступают одновременно и крупными получателями кредитов у транснациональных банков. В общей сумме ресурсов, ссужаемых такими банками, растет удельный вес зарубежных займов. Причем в странах, располагающих мощным заграничным банковским аппаратом, он превращается в основной канал предоставления международного кредита. В частности, займы головных банков США, выданные иностранцам, возросли (в млрд. долл.) с 13,9 в 1970 г. до 133,9 в 1979 г., а аналогичные займы их за-

---

<sup>102</sup> Железова В. Ф. Указ. соч.

<sup>103</sup> Banker, 1977, Aug., p. 90.

рубежных отделений увеличились за тот же период с 36,2 до 317,2 (требования к головным и иным банкам в США исключены)<sup>104</sup>.

Разнонациональный состав кредиторов, заемщиков и источников финансирования, равно как и организация транснациональными банками рынков евродолларов (евровалют) и нефтедолларов, призванных обслуживать МНК, свидетельствует о вынесении кредитных отношений между монополиями промышленной и банковской сфер на международный уровень. Известно, что филиалы транснациональных банков за рубежом разделяются обычно на две группы<sup>105</sup>. К первой из них относятся те, которые оперируют на международном рынке ссудных капиталов и размещаются в международных финансовых центрах. Во вторую группу входят зарубежные банковские филиалы, действующие преимущественно на национальных рынках ссудных капиталов («провинциальные» или «периферийные» отделения).

Отделения первой группы заняты в основном аккумуляцией и первичным перераспределением международной ликвидности. Преобладающая часть их требований адресована иностранным банкам и «сестринским» филиалам. Доля займов, предоставляемых ими небанковскому частному сектору, относительно невелика. Так, в 1979 г. в общей сумме активов отделений банков США, размещенных в Лондоне, она составляла 18,8%, а на Багамских и Каймановых о-вах — 19,2%<sup>106</sup>. Причем на долю американских МНК и их филиалов в 70-е годы приходилось около половины всех ссуд, выделявшихся небанковским заемщикам<sup>107</sup>.

Из этих данных явствует, что далеко не все МНК, а лишь самые крупные из них имеют прямой доступ к евровалютам, в особенности к ресурсам международного рынка средне- и долгосрочных ссудных капиталов<sup>108</sup>.

<sup>104</sup> Рассчитано по: Federal Reserve Bulletin, 1973, Dec., p. A83, A86; 1981, Febr., p. A54, A59.

<sup>105</sup> Подробнее см.: Сысоев И. Н. Экспансия транснациональных банков. М., 1979, с. 56—62.

<sup>106</sup> Рассчитано по: Federal Reserve Bulletin, 1981, Febr., p. A54.

<sup>107</sup> Lees F. A. International Banking and Finance. London; Basingstoke: Macmillan, 1975, p. 123.

<sup>108</sup> Чаще международные компании прибегают к посредничеству банков одной с ними национальной принадлежности в лице их «периферийных» отделений, размещенных в странах проникновения МНК, либо используют посреднические услуги центрального и местных банков этих стран.

Объясняется это тем, что для банковского филиала, владеющего евровалютными депозитами, любое прибыльное размещение таких фондов (например, предоставление средне- или долгосрочных кредитов, в том числе в форме приобретения евровалютных облигаций) ведет к финансированию долгосрочных активных операций за счет краткосрочных пассивов банков. Такие операции неизбежно ухудшают состояние банковской ликвидности и сопряжены с большим риском. Английский экономист Дж. Бланден отмечает два вида рисков, связанных с предоставлением кредитов иностранным фирмам, нуждающимся в пополнении их оборотного, а подчас и основного капитала: риск несостоятельности фирмы-заемщика и риск, обусловленный экономическим и социально-политическим положением стран ее оперирования<sup>109</sup>. Не удивительно, что транснациональные банки из США, Великобритании, Франции, Швейцарии, ФРГ и некоторых других стран, монополизировавшие международный рынок средне- и долгосрочных ссудных капиталов, предпочитают ссужать евровалютные средства через свои зарубежные отделения, размещенные в международных финансовых центрах, только ведущим промышленным концернам и банкам, которые к тому же зачастую объединяются в международные консорциумы, чтобы «разделить риск». Немаловажное значение имеет при этом и заинтересованность банков-кредиторов в крупномасштабности операций, ибо, чем больше оборот средств, тем выше их чистые прибыли.

К ресурсам национальных денежных рынков имеет непосредственный доступ значительно более широкий круг МНК. «Провинциальные» зарубежные отделения транснациональных банков, занятые вторичным перераспределением фондов с международного рынка капиталов и аккумуляцией средств национальных рынков ссудного капитала, специализируются в основном на кредитовании небанковских частных институтов, и прежде всего МНК.

В. И. Ленин в 1916 г. писал: «Крупные предприятия, банки в особенности, не только прямо поглощают мелкие, но и „присоединяют“ их к себе, подчиняют их, включают в „свою“ группу, в свой „концерн“ — как гласит технический термин — посредством „участия“ в их капи-

---

<sup>109</sup> *Blunden G. International Cooperation in Banking Supervision.— Bank of England Quarterly Bulletin, L., 1977, vol. 17, N 3, p. 325—329.*

тале, посредством скупки или обмена акций, системы долговых отношений и т. п. и т. д.»<sup>110</sup>. Значение последнего из перечисленных В. И. Лениным методов расширения сферы господства финансового капитала сейчас резко возросло. Представители международной финансовой олигархии особенно часто прибегают к подчинению иностранных промышленных и банковских компаний через систему долговых отношений. Тем самым они обходят правительственные запреты на продажу крупных пакетов акций национальных фирм иностранцам.

Если кредит предоставляется для сооружения крупного промышленного объекта, что сопряжено с определенным риском, то банк закрепляет за собой нередко право контролировать целевую ссуду. Как сообщает английский экономист Г. Тернер, крупнейший депозитный банк Великобритании «Барклейз бэнк» практикует, как правило, заключение со своими постоянными клиентами долгосрочных соглашений, в которых не только фиксируется величина будущего денежного вознаграждения банку, но и детально оговаривается характер использования предоставляемых средств<sup>111</sup>. Облигационные займы МНК обеспечиваются зачастую акциями либо недвижимым имуществом компании-заемщика. Если финансовое положение компании непрочное, ей могут быть навязаны и более тяжелые условия (например, назначение директоров в состав правления).

В период резкого снижения прибылей той или иной компании кредитующая организация легко может решить ее судьбу, предоставив ей дополнительный кредит или лишив ее такового. Характерна в этом отношении судьба известной американской корпорации по производству пишущих машинок «Ундервуд». Непосредственной причиной ее краха послужила ее неспособность рассчитываться по срочному займу, полученному от «Чейз Манхэттен бэнк» (16,5 млн. долл.). В погашение этого долга две трети акций «Ундервуд» были проданы в 1959 г. итальянской электротехнической фирме «Оливетти». У последней, в свою очередь, в связи с приобретением акций «Ундервуд» возникли финансовые трудности, повлекшие за собой продажу американской «Дженерал электрик» большей части акционерного капитала тех подразделений «Оливетти»,

<sup>110</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 327.

<sup>111</sup> Turner Y. Business in Britain. L., 1971, p. 86.

которые специализировались на электронике. В результате в 1965 г. возникла италяно-американская электронная компания «Оливетти — Дженерал электрик», в которой 25% акций принадлежало «Оливетти» и 75% — «Дженерал электрик». В 1968 г. «Оливетти» уступила свою долю участия в совместной компании фирме «Дженерал электрик»<sup>112</sup>.

Банки не только финансируют инвестиции международных промышленных компаний, но и выступают нередко в роли непосредственных организаторов учреждения или покупки фирм внутри стран базирования МНК и за рубежом, включения их в состав соответствующей финансовой группы. Равным образом они готовят объединение компаний разных стран и основание ими совместных обществ, заключение разного рода иных соглашений о сотрудничестве<sup>113</sup>. В частности, по поручению МНК они подыскивают перспективного партнера для поглощения, принимают на себя юридическое оформление сделки, устанавливают требуемые контакты с соответствующими государственными органами, разрабатывают план финансовой реорганизации будущей объединенной компании и т. д. При этом в уплату за организацию сделки к банку наряду с крупной денежной компенсацией переходит нередко и пакет акций объединенной компании. Как подчеркивал В. И. Ленин, банки «во много раз усиливают и ускоряют процесс концентрации капитала и образования монополий»<sup>114</sup>. Провоцируя и организуя слияния и поглощения фирм, ТНБ осуществляют зачастую перегруппировку сил в рамках тех или иных финансовых групп.

<sup>112</sup> It Tacchino Dell Asionista. Rome, 1970, p. 364.

<sup>113</sup> Так, самый крупный в Японии частный коммерческий банк «Дай-Ити Кангё Гинко» (ДКВ), возглавляющий финансовую группу под одноименным названием, содействовал заключению в 1972 г. соглашения между японской торговой монополией «С. Ито», японской моторостроительной фирмой «Исудзу хацудоки» и американской «Дженерал моторз» о создании японо-американской компании «С. Ито-Дженерал моторз корпорейшн — Исудзу хацудоки» по производству бесступенчатых редукторов и газовых турбин. Через посредство этого банка были установлены также тесные деловые связи между «Фудзи дэнки» и западногерманской «Сименс унд Хальске», «Фурукава аруминиуму» и американской «Алюминиюм компани оф Америка», «Ниппон кейкиндзоку когё» и американо-канадской «Алюминиюм компани оф Кэнада», «Симура како» и англо-американо-канадской «Интернэйшл никл компани оф Кэнада» (Oriental Economist, 1972, Aug., p. 14—20).

<sup>114</sup> См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 332.



Сближению международных промышленных и банковских монополий служит и внедрение последних в такие нетрадиционные, новейшие сферы деятельности, какой является лизинг. Осуществление этих арендных операций на интернациональном уровне все чаще принимают на себя специальные отделы банков либо создаваемые ими совместно с промышленными компаниями особые лизинговые фирмы. На территории Франции, например, действует лизинговое объединение «Лока П. М. Е.», акционерами которого являются швейцарская банковская группа «Е. Гуцвиллер энд К°» (25% капитала), американский «Фёрст нэшил сити бэнк» (5% капитала), частный французский банк «Де Нейфлис Шлумбергер К°», французские национализированные банки («Креди Лионнэ» и др.), страховые компании и генеральная конфедерация предпринимателей. Сдача банками в аренду своим клиентам дорогостоящего оборудования (ЭВМ, например) позволяет им обходить периодически вводимые правительствами ограничения на предоставление промышленным компаниям обычных банковских ссуд (например, в условиях перегрева хозяйственной конъюнктуры).

Как уже отмечалось выше, различные формы банковского контроля (в первую очередь через финансирование предприятий и эмиссию акций, а также иные виды услуг) нередко вплотную подводят ссудных капиталистов к контролю через систему участия в акционерном капитале. Последняя продолжает оставаться важнейшим каналом, через который происходит сращивание промышленных, банковских и всяких иных компаний и включение их в состав той или иной финансовой группы.

После второй мировой войны наблюдается тенденция к повышению доли акционерного капитала промышленных компаний в руках так называемых институциональных инвесторов, под которыми в буржуазной литературе понимаются финансово-кредитные учреждения, обеспечивающие в различных формах движение ссудного капитала. Наряду с коммерческими (депозитными) банками к их числу относятся инвестиционные банки, страховые компании, пенсионные фонды и другие сберегательные учреждения, ставшие в послевоенный период неотъемлемой составной частью современной системы банковского капитала.

В США, например, в 1977 г. держателями приблизительно одной трети акций промышленных корпораций

страны являлись доверительные фонды коммерческих банков<sup>115</sup>, страховые компании и пенсионные фонды (их доля только за 1970—1977 гг. возросла с 20,6 до 30,9%)<sup>116</sup>. Удельный вес кредитно-финансовых учреждений в акционерном капитале крупнейших транснациональных корпораций США измеряется следующими цифрами (в %): АЛКОА — 53, «Тексас Инструментс» — 47, «Мак-Доналд» — 45, «Кэтерпиллар трэктор» — 44, «Интернэшнл пейпер» — 44, «Ксерокс» — 39, ИБМ — 34, «Дженерал моторз» — 26. Эти цифры учитывают стоимость акций, находящихся в доверительных фондах коммерческих банков, у страховых компаний и инвестиционных банков. С учетом акционерной собственности прочих «институциональных инвесторов» они были бы значительно выше<sup>117</sup>.

Анализируя причины повысившегося внимания монополистического ссудного капитала к инвестициям в акции промышленных компаний, американский экономист Р. Голдсмит исходит из того, что до второй мировой войны политика кредитно-финансовых институтов в отношении таких акций определялась главным образом их доходностью, а в послевоенный период — преимущественно рыночной стоимостью акций<sup>118</sup>. Прибыль на разнице курсов, как правило, намного превышает платежи по дивидендам. Среднегодовые темпы роста рыночной стоимости акций, которые составляли для 1930—1952 гг. 0,7%, возросли до 11,2% в 1952—1960 гг. и до 12,47% в 1961—1968 гг., значительно обогнав темпы роста активов кредитно-финансовых учреждений<sup>119</sup>. По оценке Р. Голдсмита, повышение курсов акций на две трети обусловило при-

---

<sup>115</sup> Согласно существующему в США законодательству коммерческие (депозитные) банки не имеют права владеть акциями нефинансовых корпораций. Но на доверительном хранении у них концентрируются крупные пакеты акций и других ценных бумаг промышленных компаний. Значительной частью этих бумаг банки распоряжаются по собственному усмотрению (продают, покупают, голосуют на общих собраниях акционеров и т. д.), что колоссально усиливает их влияние на эти промышленные компании. Нередко через доверительные фонды («траст отделы») и подставных акционеров («номини») депозитные банки сосредоточивают в своих руках контрольные пакеты акций таких компаний.

<sup>116</sup> U. S. News and World Report, 1977, July 18, p. 70.

<sup>117</sup> Ibid., p. 71.

<sup>118</sup> Institutional Investors and Corporate Stock: A Background Study / Ed. R. W. Goldsmith. N. Y.; L.: Columbia Univ. Press, 1973, p. 21.

<sup>119</sup> Ibid., p. 102.

рост стоимости тех акций промышленных компаний, которые контролируются ныне кредитно-финансовой сферой. Интенсификация разбухания фиктивного капитала в послевоенные годы существенно расширила объективную возможность для сращивания банковского и промышленного капиталов.

О том, что эта возможность претворена в реальность, можно лишь предполагать, ибо вышеприведенные данные об увеличении доли ссудных капиталистов в совокупном акционерном капитале промышленных корпораций США, хотя и внушительны сами по себе, недостаточны еще для характеристики процесса, именуемого переплетением банковского капитала с промышленным. Ведь акции промышленных концернов могут быть распылены между большим числом держателей: акционерами ИБМ, например, выступают около 1400 различных кредитно-финансовых учреждений<sup>120</sup>. А переплетение банковского и промышленного капиталов предполагает превращение банков не только в монополистов ссудного капитала, но и в собственников средств производства. Следовательно, пакет акций промышленного концерна, приобретаемый банком, должен быть настолько крупным, чтобы банк мог участвовать в управлении концерном, т. е. его вложения в основной капитал концерна должны носить долгосрочный характер и быть внушительными по величине.

Более репрезентативны в этом отношении данные о распределении акций ведущих промышленных концернов по наиболее крупным их держателям. Проиллюстрируем процесс сращивания банковского капитала с промышленным на примере ведущих транснациональных концернов ФРГ (входят в число 80 крупнейших акционерных обществ страны<sup>121</sup>). В частности, акции «Даймлер Бенц А. Г.» размещаются следующим образом: 28,5% — у «Дойче банк», 25,3% — у «Мерседес-аутомобиль-Холдинг АГ» (его акции, в свою очередь, на 29% принадлежат «Дойче банк»), 10% — у семьи Флика и 10% — собственности государства Кувейт. Акционерным капиталом «Хортен Актиенгезельшафт» владеют «Дойче банк» и «Коммерцбанк» (совместно 25%) и английская монополия «Бритиш-американ Тобэко» (25%). Акции «Металлгезельшафт А. Г.» принадлежат на 35% «Дрезднер банк»,

<sup>120</sup> U. S. News and World Report, 1977, July 18, p. 71.

<sup>121</sup> Все данные по состоянию на 1 января 1978 г.

на 25% — «Дойче банк», страховой компании АЛЛИАНЦ и концерну Сименса совместно и на 17% швейцарской компании «Швайцерише гезельшафт фюр метальверке». Наиболее крупными держателями акций «Бэбкок А. Г.» являются «Берлинер Хандельс-унд Франкфуртер банк» (12%) и иранская компания «Нэшнл ираниэн стил индастриал компани» (33,9%). Акционерный капитал «ПВА Папирверке Бальдхоф — Ашаффенбург АГ» является собственностью «Бауерише Хюпотекен унд вехсель банк» (37%) и шведского концерна «Свенска селлюлоза» (26%).

Банки и промышленные концерны создают нередко совместные общества, в задачу которых входят поиски наиболее перспективных фирм внутри страны и за рубежом с целью приобретения в них долей участия. Таково, например, «Альгемайне Фервальтунгсгезельшафт фюр Индустрибетайлигунген м. б. Х.» (на 35-м месте среди ведущих фирм ФРГ, организованных в форме обществ с ограниченной ответственностью). Его учредители — концерн Сименса, «Дойче банк» и страховая компания АЛЛИАНЦ, владеющие акциями на паритетных началах<sup>122</sup>.

Увеличение общего объема фиктивного капитала сопровождается его интернационализацией, которая достигается, во-первых, географической диверсификацией собственности на акционерный капитал, а во-вторых, ее интернационализацией. Первый из этих процессов реализуется через инвестиции в акции заграничных дочерних компаний, а второй — через «сложение» разнонациональных акционерных капиталов в форме учреждения совместных обществ монополиями разных стран и организации многонациональных концернов.

Рост общей суммы эмиссий акций и ее интернационализованной доли расширяет масштабы накопления фиктивного капитала и его космополитизации, что облегчает «взаимосцепление» промышленных и банковских монополий уже на международном уровне.

Во многих странах действуют еще с 30-х годов запреты и ограничения на приобретение банками участков в капитале промышленных компаний. Они распространяются и на заграничную инвестиционную активность. А потому участия такого рода обеспечиваются обычно через подставные фирмы или заграничные дочерние общества

<sup>122</sup> IPW-Berichte, 1978, N 7, S. 67—68.

преимущественно холдингового типа. В этих холдингах присутствуют нередко несколько банков разной национальной принадлежности, крупные промышленные концерны, а в развивающихся странах еще и государственные организации наряду с местным промышленным и банковским капиталом. В некоторых государствах вложения в акции промышленных компаний за рубежом осуществляются через допускаемые законом «интернациональные отделения» коммерческих банков и их специализированные отечественные дочерние «компании для внешнего инвестирования». В США, например, они известны под названием «Эдж энт корпорейшен». В частности, в 1977 г. 26 крупнейших американских банков (с совокупными активами 267,2 млрд. долл. и числом занятых 212,3 тыс. человек) имели во внебанковской сфере за рубежом 141 филиал, общие активы которых составляли 4,4 млрд. долл., а количество занятых — 10,4 тыс.<sup>123</sup>

Взаимопроникновение промышленных и банковских монополий на международном уровне осуществляется не только через «акционерный компонент» рынка фиктивного капитала, но и через его «облигационную ветвь». В частности, созданный усилиями ТНБ и МНК специализированный международный рынок еврооблигаций (см. гл. V, § 2) дает дополнительный импульс накоплению и интернационализации фиктивного капитала, что ускоряет внедрение транснациональных банков в сферу международного промышленного бизнеса<sup>124</sup>.

Помимо взаимного владения акциями, кредитных и иных отношений, сближение промышленных и банковских монополий обеспечивается совмещением директорских и других руководящих постов («личной унией»). 49 крупнейших коммерческих банков и более 5 тыс. промышленных компаний США связаны взаимным участием в директоратах<sup>125</sup>.

Выявление взаимопереплетающихся директоратов обеих групп монополий — задача не из легких, так как их интересы в советах директоров могут быть представлены не только собственниками капиталов и их менед-

<sup>123</sup> Survey of Current Business, 1981, Apr., p. 30.

<sup>124</sup> См. также: Железова В. Ф. Клан 20-ти. М., 1981, гл. V; Могутин В. Б. Банки и международный капиталистический бизнес. М., 1981, гл. VI.

<sup>125</sup> Barnet R. J., Müller R. E. Global Reach: The Power of the Multi-national Corporations. N. Y., 1975, p. 236.

жерами, но и подставными лицами. О том, что эти интересы далеко не всегда совпадают, свидетельствуют, например, данные ряда выборочных официальных обследований биржевых комиссий США, согласно которым в конце 60-х годов лишь в 18 случаях из 100 представители банков в советах управляющих промышленных корпораций голосовали вместе с руководством корпораций<sup>126</sup>. Уполномоченные «институциональных» инвесторов выступают обычно против тех предложений менеджмента МНК, которые угрожают ослаблением контроля крупных акционеров над данной компанией (в частности, через выпуск в обращение дополнительного количества акций и облигаций, увеличение числа голосов, требуемых для принятия решений и т. д.). Благодаря «личной унии» банки располагают многочисленными рычагами давления на промышленные монополии (и наоборот, конечно) с целью координации совместных действий в интересах максимизации совокупных прибылей.

Вместе с тем наряду с укреплением сотрудничества между обоими звеньями международного монополистического капитала крепнет тенденция к известному ослаблению зависимости МНК от транснациональных банков. Чтобы закамуфлировать свое финансовое положение и снизить издержки, многие промышленные концерны (в первую очередь американские) с середины 60-х годов стали создавать специальные кредитно-финансовые подразделения, занимающиеся аккумуляцией и перераспределением накопленного капитала и амортизационных отчислений между хозяйственными единицами концерна, а также привлечением «внешних» заемных капиталов. У одних МНК эти функции выполняют «базовые» компании на региональном уровне<sup>127</sup>, у других — дочерние финансовые общества, осуществляющие контроль за циркуляцией капиталов и координацию финансовых потоков в рамках всего международного частного хозяйственного комплекса.

Следующим этапом в совершенствовании финансовой структуры транс- и многонациональных концернов явилось образование заграничных дочерних банковских компаний, ускорившееся в 70-х годах. Мало чем отличаясь

<sup>126</sup> *Kotz D. Bank Control of Corporations in the United States. Berkeley: Univ. Calif. Press, 1978, p. 126.*

<sup>127</sup> См. об этом в § 3 данной главы.

от коммерческих банков, такие компании занимаются мобилизацией дополнительных финансовых ресурсов и инвестиционными операциями в интересах всего концерна. Они добиваются диверсификации источников снабжения капиталами как путем расширения круга стран размещения облигаций и акций, так и за счет увеличения числа сотрудничающих с ними банков-кредиторов. Американская корпорация ИБМ, в частности, обладающая собственной весьма разветвленной банковской сетью, поддерживает связи более чем с 1000 банками в мире <sup>128</sup>.

В результате усиления процессов концентрации и централизации капитала у многих МНК аккумулируются такие накопления, которые позволяют им выполнять банкирские функции не только по отношению к собственным предприятиям, но и к другим капиталистам. Так, американская нефтяная монополия «Галф ойл» помещает в операции по финансированию внешних предприятий до 40% своих активов. В роли ссудных капиталистов выступают и такие концерны США, как «Экссон», «Дженерал моторз», «Дженерал электрик», АЛКОА <sup>129</sup>. Долгосрочные займы всех небанковских концернов США иностранцам (внутрифирменные требования исключены) возросли за 1965—1979 гг. с 2,4 млрд. до 23 млрд. долл., а аналогичные краткосрочные займы увеличились за тот же период с 2,4 млрд. до 30 млрд. долл. (см. табл. 3 гл. 5) <sup>130</sup>. Кредит и в руках МНК превращается в важное средство подчинения испытывающих финансовые затруднения компаний, включения их в состав соответствующих финансовых групп.

По мере того как МНК создают финансовые и банковские дочерние компании, они все чаще отказываются и от таких услуг транснациональных банков, как ведение текущих счетов, страхование кредитов, консультации по вопросам инвестиционной политики, лизинговые операции и т. д. МНК переходят в ряде случаев даже на «валютное самообслуживание», включающее создание собственной системы минимизации валютного риска, куплю-продажу иностранной валюты и т. п.

<sup>128</sup> *Marois B., Pastré O.* Les groupes financiers à dominante industrielle.— *Problèmes économiques*, P., 1977, 28 déc., N 1553, p. 23.

<sup>129</sup> См.: *Львовская И. И.* Указ. соч., с. 88.

<sup>130</sup> Данные о разбивке на долгосрочные и краткосрочные займы за 1979 г. в нашей оценке. См.: *Survey of Current Business*, 1972, Oct., p. 21; 1980, Aug., p. 56.

Относительное сокращение доли средств, черпаемых международными компаниями в кредитно-финансовых институтах, их выступления наряду с банками в роли финансирующих организаций и ослабление спроса на прочие виды банковских услуг подрывают основу стабильного и быстрого роста транснациональных банков. Французские профессора Б. Маруа и О. Пастре считают, что по мере усиления интернационализации капитала формирование МНК с автономной финансовой структурой станет одним из основных направлений эволюции современного капитализма. «Это подлинный вызов, с которым в предстоящее десятилетие могут столкнуться банки»<sup>131</sup>. Как констатирует итальянский экономист-марксист В. Комито, в последние годы некоторые МНК стали создавать собственные транснациональные банки<sup>132</sup>. И хотя заявление В. Комито содержит элемент преувеличения, ибо по состоянию на сегодняшний день, за редким исключением<sup>133</sup>, банки МНК относительно скромны по размерам, тем не менее он, очевидно, угадывает тенденцию будущего развития.

Разумеется, ослабление зависимости МНК от транснациональных банков весьма относительно. И дело не только в том, что создание транс- и многонациональными концернами собственных банков и развитие межфирменного кредита создают основу для новых форм посреднического вмешательства ТНБ в финансово-кредитные отношения МНК друг с другом. Не менее важно и то, что неблагоприятный «инвестиционный климат» в развивающихся странах чрезвычайно усиливает взаимозависимость монополий промышленной и банковской сфер, осуществляющих туда экспансию. По мере изменения методов проникновения в эти страны, о чем будет сказано ниже (см. § 4, гл. 2), перестраивается структура источников финансирования сооружаемых там объектов: от формирования фондов за счет эмиссии акций МНК все чаще переходят к финансированию на базе кредитов. Опасаясь

<sup>131</sup> *Marois B., Pastré O.* Op. cit., p. 25.

<sup>132</sup> *Comito V.* L'espansione multinazionale delle Banche.— *Politica ed economia*, Roma, 1973, N 6, p. 89—99.

<sup>133</sup> К числу подобных исключений относится, например, банк французского концерна «Ворме», разросшийся до такой степени, что его операции едва ли не определяют профилирующее направление в деятельности группы (*Marois B.* *Groupes á dominante industrielle et commerciale et banques de groupe.*— *Banque*, 1978, N 378, p. 1245).



национализации собственности, МНК не стремятся к увеличению объема акционерного капитала и своей доли участия в нем. Да и эта доля, как правило относительно небольшая, приобретает ими нередко не путем собственных инвестиций в акционерный капитал, а в качестве вознаграждения за техническую и управленческую помощь и содействие в получении займа. При таком подходе МНК, не утрачивая способности влиять на формирование политики совместного предприятия, получает возможность, во-первых, «разделить риск» с местными партнерами на случай нерентабельности сооружаемого объекта, а во-вторых, переложить на них выплату преобладающей доли задолженности и процентов по займам. В свою очередь, банки отказываются обычно финансировать строительство в развивающихся странах, если в нем не участвуют крупные промышленные концерны, способные обеспечить эффективность вложений. Как и МНК, банки проявляют «сдержанность» к инвестициям в акционерный капитал, но за согласие предоставить заем получают зачастую наряду с процентами небольшой пакет акций и право на выдвижение в состав правления одного или нескольких директоров.

В советской экономической литературе отмечается тенденция «создавать даже весьма крупные предприятия за рубежом со сравнительно небольшим акционерным капиталом в расчете в основном на мобилизацию средств путем заемных операций»<sup>134</sup>. К сожалению, эта тенденция абсолютизируется, рассматривается как явление, типичное для капиталистического хозяйства в целом, тогда как, на наш взгляд, ее действие ограничивается развивающимся миром. К тому же разговор ведется об определенных изменениях в системе финансирования прямых зарубежных капиталовложений, о «резком росте использования ТНК заемных средств для финансирования своих зарубежных инвестиций»<sup>135</sup>. Однако, как нам представляется, мы имеем здесь дело не с прямыми инвестициями, а с какой-то новой формой экспансии, занимающей, очевидно, промежуточное место между прямыми вложениями (владение пакетом акций сохраняется, но не в том объеме, который обеспечивает контроль) и контрактированием, которое формально предполагает лишь оплату услуг и

<sup>134</sup> Могутин В. Б. Указ. соч., с. 200.

<sup>135</sup> Там же, с. 216.

«ноу-хау» согласованной долей производимой продукции, а фактически обеспечивает нередко контроль через «организацию» займов и оказание разного рода «помощи».

По мере того как МНК будут переходить в развивающихся странах к контрактным отношениям в *чистом виде*, использование ими заемных средств для финансирования этой формы проникновения, весьма вероятно, увеличится. Одновременно еще более возрастает роль банков как источников ресурсов для данной цели, активизируется их сближение с промышленными монополиями, ускорится формирование интернационализированного финансового капитала.

Разумеется, процесс этот, как показано выше, протекает отнюдь не бесконфликтно. Известное обособление концентрации производства от концентрации и централизации капитала сопровождается острейшими взрывами конфликтов и противоречий между промышленными и банковскими монополиями. Однако эти противоречия не исключают их единства в рамках международно переплетенного финансового капитала. Его основные организационные формы — транснациональный или многонациональный промышленный концерн и транснациональная соответственно многонациональная финансовая группа.

В форме концерна осуществляется взаимопроникновение банковской и промышленной монополий, предполагающее их организационное объединение в одну фирму. В рамках финансовой группы происходит сращивание банковского капитала с промышленным, достигаемое без их организационного объединения в одну монополию, но путем тесного союза, скрепленного системой участия, финансовыми связями, общностью крупных акционеров, личной унией руководства и т. д.

Транс- и многонациональный концерн редко представляет собой изолированную «экономическую общность», независимую хозяйственную единицу<sup>136</sup>. Как правило, такие концерны входят в ту или иную финансовую группу, объединяющую под контролем представителей финансовой олигархии ряд промышленных и банковских монополий международного класса. Реже транс- и многона-

<sup>136</sup> Примером транснациональной монополии, не входящей ни в одну из финансовых групп, может служить «Форд мотор К<sup>о</sup>», которая использует для своих текущих операций свыше 100 различных банков. Из них 10—12 считаются главными. См.: *Меньшиков С. М.* Миллионеры и менеджеры. М., 1965, с. 404.

циональные концерны сами представляют собой ядро соответствующих финансовых групп. К их числу принадлежат английские монополии «Империэл кемикл индустриз», «Бритиш петролеум», «Берма ойл компани», англо-голландский концерн «Ройял датч-Шелл», французский концерн «Мишлэн».

Финансовая группа транснациональна по своему характеру, если она охватывает транснациональные монополии промышленной и банковской сфер. Как справедливо подчеркивает В. Ф. Железова, «формирование группы происходит в национальной экономике, она составлена капиталом (или преобладанием капитала) одной национальности. Но деятельность группы опирается на собственную международную производственную базу и адекватную собственную международную кредитно-финансовую систему... К таким финансовым группам... применим термин «транснациональные»<sup>137</sup>. По данным И. Д. Иванова, в Швеции насчитывается 3, Италии — 4, ФРГ — 6, Японии — 6, США — 17 финансовых групп, которые «активно интернационализируют свою деятельность»<sup>138</sup>.

Если ядром финансовой группы выступает многонациональный концерн (типа «Ройял датч-Шелл») или международный многофункциональный союз банков (типа «Европартнеры»), то она может быть квалифицирована как многонациональная. Такие группы еще более редки, чем многонациональные концерны.

Глобальная стратегия международной финансовой группы в обеих ее разновидностях предусматривает координацию деятельности подключенных к ней МНК и ТНБ, распределение между ними функций, оптимальное размещение капиталов и кредитных операций.

Одна из существенных особенностей развития монополистического капитала после второй мировой войны состоит в снижении минимальной доли акционерного капитала предприятия, владение которой дает контроль над ним<sup>139</sup>. Причина развития этой тенденции состоит в дальнейшем отделении капитала как собственности от капитала как функции. «Приносящий проценты капи-

<sup>137</sup> Железова В. Ф. Клан 20-ти, с. 199.

<sup>138</sup> Мировая экономика и международные отношения, 1979, № 11, с. 69.

<sup>139</sup> Подробнее об этом см.: Белоус Т. Международные тресты и концерны в современных условиях.— Мировая экономика и международные отношения, 1972, № 9, с. 52—54.

тал,— писал К. Маркс,— это капитал *как собственность* в противоположность капиталу *как функции*»<sup>140</sup>. С увеличением массы акционеров, рассматривающих покупку акций лишь как форму выгодного помещения свободных денежных резервов, сокращается тот минимум капитала, при помощи которого можно подчинять себе конкурентов, расширяются возможности для мобилизации чужих средств. Чем меньшая доля акций требуется для установления господства, тем шире возможности для сосредоточения в единых руках разнообразных промышленных и банковских монополий, для перехода власти в руки финансовой олигархии, как национальной, так и в особенности международной. Ведь буржуазные правительства противодействуют обычно продаже крупного пакета акций иностранному партнеру, но не возражают против уступки небольшого числа акций. Однако в современных условиях оно превращается нередко в контрольный пакет, что означает включение данного предприятия в состав иностранной финансовой группы.

Дробление акционерных капиталов ведет к тому, что в большинстве крупных промышленных и банковских монополий «единоличный» или «семейный» контроль, основанный на принадлежности преобладающей доли акций одному или нескольким, связанным родственными узами богачам, заменяется «совместным» («объединенным») контролем. Для последнего характерна концентрация владения или распоряжения акциями в руках коалиции монополистов. В результате остается все меньше таких финансовых групп (как национальных, так и международных), в которых хозяином является одна плутократическая семья по типу, например, группы Лазаров, имеющей штаб-квартиры в трех финансовых столицах сразу: Париже (банк «Лазар фрэр э компани»), Лондоне (банкирский дом «Лазар бразерз») и Нью-Йорке (банк «Лазар фрэр энд компани»). Развитие тенденции к «совместному» контролю находит свое конкретное выражение в том, что на смену группы Ротшильдов (главные штабы в Лондоне и Париже) приходит группа Ротшильдов—Самюэлей—Оппенгеймеров, на смену группы Моргана — группа Моргана—Гренфелла.

Многие крупные компании, в первую очередь международные, не составляют более исключительной сферы

<sup>140</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 25, ч. I, с. 417.

влияния какой-либо одной финансовой группы, а контролируются сразу несколькими. Так, англо-американский промышленно-финансовый гигант «Чартер консолидейтед», базирующийся в ЮАР, подконтролен одновременно группе Моргана — Гренфелла и ветви Ротшильдов группы Ротшильдов — Самюэлей — Оппенгеймеров<sup>141</sup>. Процесс формирования «коллективного» контроля и интернационализации финансовых групп придает их структуре известную рыхлость, предопределяет их подвижность, «смазывает» границы между ними, делая их менее четкими, чем прежде.

Динамическое развитие международных промышленных и банковских монополий, совместно участвующих в борьбе за экономический раздел мира, оказывает эффективное воздействие на интернационализацию финансовых групп: с одной стороны, создание сети заграничных предприятий и различные формы взаимопроникновения монополий связывают тесными деловыми узами финансовые группы разных стран, а с другой стороны, приводят к постоянным изменениям в соотношении сил между этими группами, превращают их в очаги острой монополистической конкурентной борьбы и источник конфронтации с национально обособленным империализмом. Формирование финансовой олигархии поверх государственных границ осуществляется под воздействием отмеченных В. И. Лениным двух тенденций: «одна, делающая неизбежным союз всех империалистов, другая — противопоставляющая одних империалистов другим»<sup>142</sup>. В системе международной эксплуатации, порождаемой процессом интернационализации в его частнособственнической «оболочке», банковский «компонент» финансовой группы являет собой не менее важное звено, чем монополии промышленности. Сросшиеся в структуре международного финансового капитала, монополии обеих сфер поднимают на новый, мирохозяйственный уровень противоречие между максимизацией развития производительных сил и максимизацией прибылей.

<sup>141</sup> «Чартер консолидейтед» возник в 1965 г. в результате слияния могущественной английской колониальной монополии «Бритиш Саут Африка К<sup>о</sup>» («Чартеред») и двух крупных финансово-промышленных корпораций, входивших в группу «Англо-американ корпорейшн оф Саут Африка»: «Сентрал майнинг энд инвестмент корпорейшн» и «Консолидейтед майнз селекшн К<sup>о</sup>». Слияние было произведено под эгидой лондонских банков «Н. М. Ротшильд энд санз» и «Морган, Гренфелл энд К<sup>о</sup>».

<sup>142</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 36, с. 332.

## ВЫВОЗ КАПИТАЛА В СТРАТЕГИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ МОНОПОЛИИ

Модификация ряда закономерностей империализма после второй мировой войны в полной мере затронула и вывоз капитала, выступающий в качестве *особенно характерного явления* империалистической стадии капитализма<sup>1</sup>. Заграничное инвестирование приобрело невиданные ранее масштабы. За 1945—1978 гг. зарубежные долгосрочные вложения основных стран—экспортеров капитала увеличились примерно в 12 раз, достигнув на конец 1978 г. 620 млрд. долл., тогда как с 1913 г. по 1938 г. их прирост составил лишь немногим более 20%, а с 1938 г. по 1945 г. отмечалось даже их абсолютное сокращение<sup>2</sup>. При этом не только резко возросло влияние иностранных инвестиций на воспроизводство общественного капитала в национальном и международном масштабах, но произошли серьезные изменения в самом экспорте капитала, получившие должную оценку экономистов-марксистов. Так, если в начале XX в. преобладал вывоз капитала в форме ссуд и портфельных вложений, капиталы шли из развитых в развивающиеся страны и преимущественно в топливно-сырьевые отрасли, то после второй мировой войны опережающими темпами начали расти прямые инвестиции за рубежом, повысилась роль миграции капитала между развитыми капиталистическими государствами, а ее отраслевая структура претерпела эволюцию в пользу технологически- и наукоемких производств<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 397.

<sup>2</sup> Рассчитано по: Льюис К. Страны-должники и страны-кредиторы. М., 1947, с. 74—77, и данным национальной статистики государств—экспортеров капитала.

<sup>3</sup> См.: Солодовников В. Г. Вывоз капитала. М., 1957; Коллонтай В. М. Новые явления в вывозе капитала. М., 1960; Щербаков В. В. Вывоз капитала в системе империализма. М., 1966; Nehls K. Kapitalexport und Kapitalverflechtung. В.: Akad.-Verl.,

Хотя интенсификация вывоза капитала в послевоенный период связана отчасти со значительным увеличением числа фирм, осуществляющих заграничные капиталовложения, основная их масса сосредоточилась в руках международных компаний<sup>4</sup>. Диалектика процесса состоит в том, что, с одной стороны, вывоз капитала в форме прямых вложений способствовал образованию транс- и многонациональных концернов и небывалому расширению масштабов их деятельности, а с другой — само существование таких компаний невозможно без форсирования прямых частных зарубежных инвестиций. И действительно, удельный вес капиталовложений этого типа в совокупном объеме частного долгосрочного экспорта капитала всех стран увеличился с 10% в 1917 г. до 75% в конце 60-х — начале 70-х годов<sup>5</sup>. Правда, в последующие годы под влиянием сопротивления принимающих государств иностранному контролю удельный вес прямых инвестиций в общей сумме долгосрочных заграничных вложений снизился (в 1978 г. он был немногим меньше 60%), однако они и сейчас продолжают оставаться главной формой вывоза капитала.

Каково же их экономическое содержание? Эксперты ОЭСР дают им следующее определение: «Под прямыми инвестициями следует понимать финансирование, обеспечивающее создание либо расширение постоянного участия в предприятии, благодаря которому инвестор может осуществлять над ним в определенной мере управленческий контроль»<sup>6</sup>. Критерии минимального размера тако-

---

1970. Статьи А. А. Манукяна в журналах *Мировая экономика и международные отношения* (1969, № 12; 1970, № 2).

<sup>4</sup> 250—300 крупнейших компаний США контролируют свыше 70% общего объема прямых заграничных капиталовложений этой страны, 165 фирм Великобритании — 80%, 82 фирмы ФРГ — свыше 70%. См.: *Lall S. Multinationals and Development: a new Look.*— *Quarterly Review, National Westminster Bank, L., 1975, Febr., p. 57.*

<sup>5</sup> *The Multinational Enterprise* / Ed. J. Danning. L., 1974, p. 16.

<sup>6</sup> OECD: *The Flow of Financial Resources to Less-Developed Countries 1961—1965.* P., 1967, p. 182.

Более или менее идентичное определение прямых инвестиций содержится в следующих работах: IMF: *Balance of Payments Manual.* 3rd ed. Wash., 1961 (New Edition, 1966), p. 114, 118; *Balance of Payments of the United States 1949—1951. A Supplement to the Survey of Current Business.* Wash.: U. S. Department of Commerce, 1952, p. 93; *Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland.*— In: *Monatsberichte der deutschen Bundesbank*, 17. Jg. (1965), N 12, S. 19; *Reddaway N. B. Effects of U. K. Direct Invest-*

го участия различаются по странам: обычно от 10 до 25% всего акционерного капитала компаний. Возникают прямые инвестиции в результате вывоза предпринимательского капитала и последующего реинвестирования прибылей. В одних государствах (например, США и Япония) к ним причисляют также *внутрифирменные* долгосрочные и краткосрочные кредиты, а в других (некоторые страны Западной Европы) — только долгосрочные.

В настоящей книге предпринята попытка выявить те новейшие качественные сдвиги в экспорте капитала (в его причинах, направлениях, структуре, источниках<sup>7</sup>), которые наметились преимущественно в 70-х годах под воздействием дальнейшего накапливания прямых зарубежных вложений в руках МНК. Раскрытие обозначившихся тенденций тем более важно, что в условиях непрерывно убыстряющейся интернационализации хозяйственной жизни вынос части производственного потенциала монополий за рубеж представляет собой наиболее динамическую форму внешнеэкономической экспансии капиталистических государств. Он является орудием изменения соотношения сил между основными центрами межимпериалистического соперничества, источником усиления неравномерности развития современного капитализма, средством подчинения периферии мирового капиталистического хозяйства индустриальным центрам капитализма.

---

ments Overseas. An Interim Report. Cambridge 1967, p. 16; *Haubold D. Direktinvestitionen und Zahlungsbilanz.* Hamburg: HWWA — Inst. Wirtschaftsforsch., 1972, S. 25.

Хотя данное определение прямых капиталовложений преобладает в западной литературе, полного единства мнений по этому вопросу там нет. Так, С. Хаймер рассматривает контроль в качестве самостоятельного мотива прямого зарубежного инвестирования (*Haubold D. Op. cit., S. 25*). Точка зрения экспертов ОЭСР и разделяющих ее экономистов представляется нам более правомерной. На наш взгляд, контроль над зарубежным предприятием не экономический стимул вывоза капитала, а лишь средство для достижения инвестором заданных целей. Однако ни одна из дефиниций буржуазных авторов не вскрывает этих целей, маскируя суть монополистического контроля, обеспечиваемого прямыми инвестициями. А суть такого контроля состоит в том, что он дает возможность распоряжаться всей прибылью предприятия, а не только перечисленными дивидендами, позволяет использовать результаты НИОКР, облегчает вытеснение с рынков иностранных конкурентов и т. д.

<sup>7</sup> Об источниках финансирования прямых зарубежных вложений см. гл. 4, § 1.



## 1. НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ В ПЕРЕНАКОПЛЕНИИ КАПИТАЛА, НЕОБХОДИМОСТЬ ЕГО ВЫВОЗА

Предпосылки для широкой внешнеэкономической экспансии капитала в форме прямых инвестиций были созданы развитием его концентрации и централизации, приведшим к сосредоточению производства в руках наиболее крупных монополий. Неизбежным следствием монополистического контроля над производством и рынком является монопольно-высокая прибыль, производительное накопление которой периодически наталкивается на такое препятствие, как перенакопление капитала.

Перенакопление капитала порождается, как известно, противоречием между свойственным капитализму стремлением к безграничному расширению производства и накопления, с одной стороны, и относительно узкими границами увеличения личного потребления — с другой. Создается ситуация, когда последовательные добавочные инвестиции в ту или иную отрасль приводят к такому сочетанию нормы и массы прибыли, которое ограничивает процесс дальнейшего самовозрастания капитала.

В самом деле, расширение производства, осуществляемое на базе увеличения абсолютных размеров прибыли, обеспечивает экономию на постоянном капитале, позволяет совершенствовать организацию и управление производственными процессами, повышать степень эксплуатации, а тем самым, как правило, и норму прибыли. Однако увеличение абсолютных размеров самовозрастания стоимости влечет за собой рост ее относительных размеров лишь до определенных пределов, за которыми разбухание массы прибыли начинает вести к появлению элементов перепроизводства, свидетельствуя о возникновении избытка капитала, оказывающего понижающее воздействие на норму прибыли.

Подчеркивая относительный характер избытка капитала, К. Маркс писал, что «не существует никаких положительных препятствий для применения этого избыточного капитала. Но существуют препятствия, возникающие в силу законов возрастания капитала, из-за тех границ, в которых капитал может возрастать как капитал»<sup>8</sup>. Появление излишка капитала проистекает исключительно из ограниченности капиталистического производства. «Пока капитализм остается капитализмом,— отмечал В. И. Ле-

<sup>8</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 25, ч. II, с. 51.

нин,— избыток капитала обращается не на повышение уровня жизни масс в данной стране, ибо это было бы понижением прибыли капиталистов, а на повышение прибыли путем вывоза капитала за границу...»<sup>9</sup>.

Излишек капитала чреват обесценением части капитальной стоимости, подрывом монопольных цен, замедлением экономического развития. Он преодолевается либо посредством межотраслевого и межстранового перелива капиталов, либо путем превращения части действующего капитала в бездействующий и «даже уничтожением капитала в большем или меньшем объеме»<sup>10</sup>. Разумеется, монополии по возможности избегают последнего из путей восстановления нарушенных условий воспроизводства, предпочитая межотраслевую и межстрановую миграцию капитала. В условиях разновременного развития хозяйственной конъюнктуры в отдельных странах экспорт капитала используется в качестве одного из монополистических регуляторов производства. Посредством межстранового сброса капитала предотвращается понижающее влияние роста массы прибыли на ее норму и одновременно расширяются возможности беспрепятственного увеличения массы прибыли.

Помимо перенакопления капитала, порождаемого периодически возникающим противоречием между производством прибавочной стоимости и ее реализацией (о чем говорилось выше), существует и другая форма перенакопления капитала, проистекающая из самих условий производства прибавочной стоимости<sup>11</sup>. Каждая из форм перенакопления порождает свой вид избыточного капитала<sup>12</sup>.

Если первый из них образуется на стороне крупных компаний при чрезмерно высоких темпах накопления по сравнению со способностью рынков к интенсивному и экстенсивному расширению, то второй тип избыточного капитала создается на базе мелкого производства при чересчур низких темпах накопления. Он связан с появлением капиталов, недостаточных для самостоятельных действий. Такие капиталы возникают либо путем отпоч-

---

<sup>9</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 360.

<sup>10</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 25, ч. 1, с. 278.

<sup>11</sup> См., например, Микша Л. С. Новое в современном перенакоплении капитала США. М.: Изд-во МГУ, 1970, с. 6—14.

<sup>12</sup> Подробнее см.: Голосов В. В. Вывоз капитала и государственно-монополистическое регулирование. М., 1973, с. 10—12.

ковывания от функционирующих капиталов, либо в процессе высвобождения из производства вследствие разорения и банкротства по причине низких темпов накопления, которые не в состоянии обеспечить компенсацию падения нормы прибыли ростом ее массы и создать тем самым условия для последующего эффективного самовозрастания капитала. Именно об этой разновидности излишка, связанной не с условиями обращения капитала, а с условиями производства прибавочной стоимости, говорил К. Маркс в параграфе III главы «Развитие внутренних противоречий закона» третьего тома «Капитала»: «Под так называемым изобилием капитала всегда подразумевается по существу изобилие такого капитала, для которого понижение нормы прибыли не уравнивается ее массой, — а такими являются всегда вновь образующиеся свежие отпрыски капитала, — или изобилие таких капиталов, которые сами по себе не способны для самостоятельных действий и предоставляются в форме кредита в распоряжение заправил крупных отраслей производства»<sup>13</sup>.

Из вышеприведенного определения К. Маркса явственно следует принадлежность излишнего капитала к массе мелких раздробленных капиталов, что особенно важно подчеркнуть, ибо некоторые советские авторы именно это определение избыточного капитала используют в качестве универсального для всех капиталистических предприятий и всех этапов развития капитализма<sup>14</sup>.

Если первый тип избыточного капитала характерен для эпохи империализма, то второй его вид преобладал при домонополистическом капитализме. Однако и в современных условиях последний имеет распространение, поскольку с развитием производительных сил увеличиваются оптимальные размеры предприятий. В результате растет число индивидуальных капиталов, величина каждого из которых оказывается ниже возрастающего «порогового» размера, необходимого для эффективной предпринимательской деятельности.

<sup>13</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 25, ч. I, с. 275.

<sup>14</sup> Например, Чибриков Г. Г. Социально-экономические последствия вывоза капитала. М.: Изд-во МГУ, 1971, с. 7; Он же. Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства. М., 1979, с. 27; Волков О. Перенакопление капитала и внешнеэкономическая экспансия монополий США. — Мировая экономика и международные отношения, 1978, № 3, с. 41.

Каковы же экономические последствия возникновения избыточного капитала, типичного для мелких фирм? Капитал, не достигший оптимума, требуемого для организации и функционирования предприятия, оказывается временно не занятым, излишним, а этот незанятый капитал плодит незанятое население. Ликвидация избыточного капитала этого вида осуществляется посредством предоставления его в форме ссуд<sup>15</sup> либо путем его поглощения<sup>16</sup> капиталистами той же самой отрасли, или другой отрасли, или иной страны.

Данная (т. е. вторая) разновидность избыточного капитала (масса прибыли настолько мала, что не в состоянии компенсировать снижение ее нормы) в процессе концентрации и централизации, обеспечивающем укрупнение капиталов, перерастает в другую (т. е. первую) модификацию избыточного капитала (масса прибыли настолько велика, что начинает оказывать понижающее воздействие на ее норму), свидетельствуя о диалектической взаимосвязи обеих форм перенакопления, преодолеваемого в том числе через межотраслевую и межстрановую миграцию капитала.

В советской экономической литературе высказана точка зрения, согласно которой «диверсификация не отменяет необходимости зарубежного инвестирования для капитала *индивидуального*, для *отдельной корпорации*. МНК превратили экспорт капитала за границу и его межотраслевую миграцию в единый поток, слили их, частично разрешая для себя проблему перенакопления»<sup>17</sup>. Эта точка зрения справедлива, на наш взгляд, лишь постольку, поскольку и диверсификация производства, и вывоз капитала представляет собой различные пути преодоления перенакопления капитала. Однако разрешают они эту проблему в разном объеме и с различной степенью эффективности. Диверсификация производства не отменяет необходимости заграничного инвестирования для капитала *общественного*. Что же касается капитала *индивиду-*

---

<sup>15</sup> Если речь идет о свежих отпрысках капитала, недостаточных для самостоятельных действий.

<sup>16</sup> Если уже функционирующий капитал становится избыточным оттого, что вследствие низких темпов накопления норма прибыли падает ниже среднеобщественного уровня и наступает разорение и банкротство.

<sup>17</sup> Астапович А. З. Международные корпорации: тенденции и противоречия развития. М.: Наука, 1978, с. 50.

альною, то отдельная фирма при благоприятных обстоятельствах в состоянии избавиться от избыточного капитала и без его вывоза, прибегнув к межотраслевому сбросу. Однако, перебазировав избыточный капитал в «чужие» отрасли, такая фирма усугубляет там проблему перенакопления (в случае сооружения новых предприятий) или, во всяком случае, не уменьшает ее остроты (при покупке в новой отрасли существующих предприятий). А это означает, что ослабление перенакопления капитала в масштабе всей страны может быть достигнуто не диверсификацией производства, а лишь заграничным инвестированием, выводящим избыточный капитал за национальные границы<sup>18</sup>.

В современных условиях проблему перенакопления капитала в качестве экономической причины заграничного инвестирования следует анализировать не в рамках той или иной страны, а в масштабах всей капиталистической системы мирового хозяйства. Это вызвано тем, что движение прямых иностранных инвестиций стимулируется ныне перенакоплением капитала, рассматриваемым в его интернациональном диапазоне. Основными субъектами вывоза капитала выступают теперь транс- и многонациональные концерны, а для их поведения типична относительная независимость от хода общественного воспроизводства в границах одного какого-то государства. Международные монополии осуществляют внутри- и межфирменную миграцию капитала, опасаясь перепроизводства товаров и падения цен не только в стране базирования материнской компании, но и в принимающих государствах. Как правило, закрываются предприятия в странах с низкой хозяйственной конъюнктурой, а новые создаются в государствах с высоким уровнем деловой активности.

Каждая такая монополия маневрирует инвестициями в международном масштабе, чтобы предотвратить у себя образование избыточного капитала лишь в рамках отдельных стран— стран происхождения и оперирования. Но все вместе они приближают тем самым всеобщее перенакопление, приводящее к нарушению процесса воспроизводства во всей мировой капиталистической системе. В этой обстановке межстрановой и межотраслевой сброс

<sup>18</sup> См.: Чибриков Г. Г. Космополитизация капитала и международные монополии нового типа: Система международной эксплуатации. М., 1975, с. 40—41.

капитала перестает быть эффективным. Тогда лишь всеобщий кризис перепроизводства обеспечивает восстановление нормальных условий движения общественного капитала, насильственно удерживая производительные силы в той оболочке капиталистических отношений, которую они переросли.

Возникает вопрос: выступает ли избыток капитала единственной причиной его вывоза или зависимость экспорта капитала от его излишка ныне ослабевает? Некоторые западные исследователи отрицают возможность образования избыточного капитала не только в современных условиях, но и в прошлом<sup>19</sup>. Другие не улавливают связи между излишком капитала и его экспортом<sup>20</sup>. Третьи признают зависимость вывоза капитала от его перенакопления в странах-экспортерах, но лишь для более ранних этапов развития капитализма<sup>21</sup>. Большинство же буржуазных экономистов вообще замалчивают проблему избыточного капитала<sup>22</sup>.

Иллюзия ликвидации непосредственной связи между вывозом капитала и его избытком порождена изменениями, происшедшими в самом экспорте капитала. Действительно, если на заре империализма капитал вывозился обычно лишь тогда, когда внутри страны непосредственно возникала угроза перенакопления, чреватая снижением нормы прибыли, то в наши дни экспорт капитала осуществляется и при его относительной нехватке для внутреннего инвестирования<sup>23</sup>. Именно это обстоятельство широ-

---

<sup>19</sup> См.: *Kindleberger Ch. P. Power and Money: The Economics of International Politics and Politics of International Economics*. N. Y.; L., 1969, p. 75.

<sup>20</sup> См.: *Busch K. Die Multinationalen Konzerne. Zur Analyse der Weltmarktbeziehung des Kapitals*. Frankfurt a. M., 1974, S. 268.

<sup>21</sup> См.: *Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries and Patterns of Trade and Development*. N. Y., 1967, p. 129—130.

<sup>22</sup> См., например: *Webley S. Foreign Direct Investment in the United States: Opportunities and Impediments*. L., 1974, p. 23—31; *Foreign Investment: The Experience of Host Countries* / Ed. I. A. Litvak, Ch. J. Maule. N. Y., 1970, p. 11—23.

<sup>23</sup> Нехватка такого рода может возникать как у индивидуальных капиталистов, так и в рамках всего национального хозяйства. Она усиливается в фазе подъема, сопровождаемого инвестиционным бумом. У отдельных фирм, каждая из которых сама предоставляет кредиты и в то же время использует заемные ресурсы, недостаток капитала ощущается и тогда, когда не совпадают во времени высвобождение денежных средств и потреб-

ко используется в немарксистской литературе для отрицания зависимости вывоза капитала от его перенакопления в странах-экспортерах.

Но такой вывод неправомерен. И сегодня порождаемый перенакоплением избыток капитала ставит физические границы внутренним инвестициям, побуждая монополии к вывозу капитала. Так почему же компании выходят ныне за рубеж, не исчерпав возможностей внутреннего инвестирования? Более того, спеша вывезти капитал с целью расширения внешних сфер его приложения, они прибегают нередко к импорту капитала, чтобы удовлетворить инвестиционный спрос в своей стране. Как нам представляется, происходит это потому, что, во-первых, резко возросли потребности монополий в расширении общих масштабов накопления, во-вторых, усилилась отраслевая монополизация в национальной экономике, в-третьих, форсированными темпами развивается интернационализация производства.

В самом деле, железная логика капиталистического процесса воспроизводства требует непрерывного роста оптимальных размеров компаний. Они должны расти, чтобы не быть задавленными конкурентами. «...развитие капиталистического производства,— писал К. Маркс,— делает постоянное возрастание вложенного в промышленное предприятие капитала необходимостью, а конкуренция навязывает каждому индивидуальному капиталисту имманентные законы капиталистического способа производства как внешние принудительные законы. Она заставляет его постоянно расширять свой капитал для того, чтобы его сохранить, а расширять свой капитал он может лишь посредством прогрессирующего накопления»<sup>24</sup>. Еще в начале XX в. капиталистические фирмы, как правило, были в состоянии удовлетворять свои потребности в увеличении масштабов производства и захвате новых рынков преимущественно в пределах своих национальных территорий. Ныне в связи с ростом оптимальных размеров предприятий национальные рамки для большинства из них оказались, как никогда, узкими. У крупных ком-

---

ность в них для поддержания непрерывности производственного процесса, расширения и модернизации мощностей, скупки предприятий конкурентов и т. д. При этом именно международные компании являются наиболее крупными кредиторами и получателями займов.

<sup>24</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 23, с. 606.

паний зачастую не остается альтернативы инвестированию капитала за границей. Вывоз капитала, диктуемый современными размерами накопления, все чаще превращается в составной элемент процесса капиталистического воспроизводства, тем более что возросший уровень монополизации в национальной экономике крайне затрудняет межотраслевой перелив капиталов.

В погоне за увеличением массы прибыли монополии начинают теперь экспортировать капитал с целью захватить новые рынки, вытеснить соперников либо застраховать себя от возможной потенциальной конкуренции *зادолго до приближения к тем критическим пределам, за которыми наступает перепроизводство*. Объясняется это тем, что та или иная отрасль внутри страны монополизирована уже настолько, что более или менее надежно закрыта для капиталовложений соперников. *Резервируя эту отрасль для последующих инвестиций на перспективу, международные компании спешат расширить сферы приложения капиталов за счет захвата новых рынков и вытеснения конкурентов за рубежом*. Эту первоочередную с точки зрения монополий задачу они решают теперь, не ожидая пока внутри страны возникнет избыток капитала, а, напротив, широко прибегая к займам, на рынках как собственных государств, так и в особенности иностранных.

Кроме того, если в начале эпохи империализма необходимость вывоза капитала проистекала исключительно из его перенакопления, то в настоящее время важной экономической причиной заграничного инвестирования стала наряду с этим далеко зашедшая интернационализация производства. В условиях научно-технической революции внутрифирменное разделение труда в рамках отдельных транс- и многонациональных концернов переплетается с общим международным капиталистическим разделением труда, усиливая взаимозависимость национальных хозяйств, которая порождается уже не только торговыми, а гораздо более устойчивыми производственными и технологическими связями капиталистических фирм разных стран, развитием процессов международной специализации и кооперирования.

Развитие производительных сил повышает степень обобществления труда до интернациональных масштабов и вместе с тем ведет к прогрессирующему расчленению мирового общественного производства, выделению его составных частей в обособившиеся сферы производственной



деятельности. Эти процессы стимулируются расширением и усложнением номенклатуры промышленных изделий, а также необходимостью повышения серийности производства, укрупнения объемов выпуска однородной продукции до оптимальных размеров, требующих более емких рынков, чем внутренние рынки отдельных стран. В том же направлении действуют рост «пороговой» величины капитала и крайне высокий уровень расходов на ПИОКР, которые окупаются лишь при массовом производстве. Как следствие этих процессов наряду с производственной специализацией происходит специализация отдельных фирм и даже стран на определенных видах научных исследований. Но, чем глубже процесс дифференциации общественного производства, тем теснее взаимозависимость его отдельных компонентов, приобретающая международный характер<sup>25</sup>. Развитие этих явлений в экономике капитализма облегчается и убыстряется снижением фондоемкости и повышением фондоотдачи производства, форсируемыми повсеместно научно-техническим прогрессом. Поскольку как в странах происхождения, так и в странах действия МНК меньше капитала требуется на единицу продукции, он используется более эффективно и может быть дополнительно высвобожден для вывоза за рубеж. А это расширяет возможности монополий для международного маневра инвестициями и усиливает «сцепление» национальных экономик.

Установление производственных и иных хозяйственных связей между предприятиями разных стран — суть интернационализации производства, которая предполагает превращение процесса внутреннего накопления капитала каждой из стран в составной элемент мирового воспроизводственного процесса. Интернационализация производства, или, что то же самое, производительных сил, составляет объективную основу интернационализации капитала, т. е. производственных отношений или собственности. Интернационализация капитала развивается путем создания отдельными компаниями хозяйственных

<sup>25</sup> Подробнее об этом см.: *Максимова М.* Изменения в производительных силах капитализма и интернационализация хозяйственной жизни. — *Мировая экономика и международные отношения*, 1970, № 9; *Завьялов П. С.* Научно-техническая революция и международная специализация производства при капитализме. М., 1974; *Он же.* Кооперация в мире капитала. М., 1979; *Фаминский И. П.* Влияние научно-технической революции на мировое капиталистическое хозяйство. М., 1976.

объектов в других государствах, т. е. посредством вывоза капитала, который ведет к трансформации национальных монополий в транснациональные. Интернационализация капитала может осуществляться и через его вывоз в виде переплетения либо объединения капиталов разной национальной принадлежности. Такое переплетение адекватно возникновению ассоциированной международной собственности в форме многонациональных концернов (трестов) или совместных обществ монополий разных стран. А это означает, что интернационализация капитала, порождаемая интернационализацией производства, в свою очередь, дает мощный толчок ее прогрессу. Ведь транс- и многонациональные концерны, являющиеся основными формами интернационализации капитала, интенсифицируют производственные связи между странами, поскольку проводят внутрифирменную специализацию и кооперирование производства, сооружая и скупая для этого заводы не только в «своей» стране, но и в других государствах.

Следовательно, с одной стороны, вывоз капитала в форме прямых инвестиций способствует интернационализации производства, а с другой — интернационализация производства, достигнув определенной ступени развития, становится, в свою очередь, мощным двигателем экспорта капитала, превращая его, как никогда раньше, в экономическую необходимость.

В свете вышесказанного делаются понятными высокие и относительно стабильные темпы роста заграничных инвестиций большинства капиталистических стран после второй мировой войны. Иностранные капиталовложения стремительно увеличивались и в те годы, когда спрос на капитал внутри экспортирующих его стран оказывался чрезвычайно высоким<sup>26</sup>. Активность этого спроса, подтверждением чему служили рост учетной ставки банковского процента и другие проявления напряженности в кредитно-финансовой сфере, обуславливалась в известной мере тем, что в современных условиях отодвинулись границы, за которыми дополнительные капиталовложения в ту или иную отрасль чреваты перепроизводством,

---

<sup>26</sup> По экспертным оценкам, потребности компаний США в долгосрочных инвестициях в основной капитал в 1971—1975 гг. должны были составить 418 млрд. долл. Дефицит исчислялся примерно в 100 млрд. долл. См.: *Levinson Ch. L'inflation mondiale et les firmes multinationales*. P.: Seil, 1973, p. 156.

ибо подавляющая их часть идет теперь не на расширение основного капитала, а на его модернизацию, связанную с обновлением выпускаемой продукции. По мере совершенствования управления производством фирмы получают возможность тщательнее учитывать сравнительные преимущества каждой сферы инвестирования как внутри страны, так и за рубежом. На основе специального анализа разрабатываются списки первоочередности вложений по товарам, функциям и странам.

Итак, на наш взгляд, необходимость вывоза капитала и сегодня в большой мере связана с его относительным перенакоплением, порождающим излишек капитала. Причем возросшая потребность в увеличении общих масштабов накопления, усиливая угрозу возникновения избыточного капитала в рамках национальной экономики, превращает для большинства современных компаний вывоз капитала в императив, а углубление внутриотраслевой монополизации в странах их базирования подстегивает эти компании к экспорту капитала задолго до наступления там перепроизводства. По мере повышения роли транс- и многонациональных концернов в мировом капиталистическом хозяйстве временное разрешение проблемы перенакопления капитала выносится на международную арену, поскольку вывоз капитала ставится теперь в зависимость не только от той или иной национальной экономики, но и от хозяйства стран, где размещены зарубежные филиалы. За международной миграцией капитала наряду с его перенакоплением ныне все чаще скрываются процессы обобществления производства, перерастающие национальные границы. Это означает, что в современных условиях МНК вывозят капитал не только для того, чтобы избежать снижения прибыльности операций на внутреннем рынке под давлением чрезмерных капиталовложений, но также в интересах максимизации нормы и массы прибыли путем повышения эффективности производства за счет транснациональных операций.

## 2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТИМУЛЫ ЗАГРАНИЧНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ПРОТИВОДЕЙСТВУЮЩИЕ ЕМУ ФАКТОРЫ

Исходя из необходимости максимизации нормы и массы прибыли посредством вывоза капитала, монополии учитывают и конкретные пути к достижению этой цели.

Существует множество способов увеличения прибыльности заграничных инвестиций. Их значимость неодинакова для разных фирм и стран. Инвестиционное решение лишь в редких случаях основывается на каком-то одном мотиве, чаще оно определяется их комплексом.

В наборе побудительных мотивов вывоза капитала привлекает внимание, прежде всего, стремление международных компаний к получению более высокой нормы прибыли за счет использования разницы в национальных уровнях издержек производства. Такая разница имеет место всегда, несмотря на наличие тенденции к интернационализации условий рентабельности и к нивелировке издержек, ибо эта тенденция ни в коей мере не отменяет и не ослабляет действия закона неравномерности развития капитализма. Однако тяга к более высокой норме прибыли — важный, но отнюдь не единственный, а подчас и не главный мотив заграничного инвестирования, на что обращал внимание В. И. Ленин, предостерегая от его абсолютизации<sup>27</sup>. Данное предостережение тем более важно иметь в виду, что в современных условиях фактор издержек производства, влияющий на формирование нормы прибыли, играет гораздо меньшую роль для экспортеров капитала, чем на начальных этапах империализма. Объясняется это рядом причин.

Во-первых, поскольку капитал вывозится прежде всего с целью создания условий для максимизации прибыли внутри страны базирования инвестора, для него теперь не имеет первостепенного значения, получит он более высокую, такую же или даже меньшую норму прибыли на свои заграничные капиталовложения. Главные субъекты вывоза капитала — транс- и многонациональные концерны располагают свободой инвестиционного маневра в международном масштабе, и поэтому более низкую норму прибыли в одних странах они вполне могут компенсировать более высокой нормой прибыли в других.

Во-вторых, монополии, экспортируя капитал, не только учитывают разницу в нормах прибыли внутри страны и за рубежом, но и взвешивают экономические возможности формирования своей собственной нормы прибыли на заграничные капиталовложения, отличной от той, которая существует в принимающей стране. Обычно доход на единицу авансированного капитала у МНК благодаря

---

<sup>27</sup> См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 362; т. 34, с. 368.

использованию достижений науки и передовой технологии, новейших методов организации труда и управления производством выше, чем у местных производителей. Более того, эти преимущества в сочетании с выгодными условиями эксплуатации местных людских, сырьевых и финансовых ресурсов помогают транс- и многонациональным концернам добиваться более высокого дохода на единицу заграничных капиталовложений по сравнению с прибылью на инвестиции внутри страны их базирования. Как подчеркивает Р. Вернон, аналогичный результат может быть достигнут даже в том случае, когда эксплуатация тех или иных местных ресурсов обходится дорого, поскольку МНК обладают куда большей, чем местные продуценты, свободой импортировать капитал, сырье, специалистов или специальные знания из близлежащих стран<sup>28</sup>. Таким образом, современные международные монополии не только сообразуют свою внешнеэкономическую стратегию с различиями в национальных (и отраслевых) нормах прибыли за рубежом, но и создают эти различия, бросая «технологический вызов» местным производителям и активно влияя на цены, ставки процента, заработную плату и т. п.

В-третьих, в современных условиях в большей степени, чем прежде, рост прибыли достигается за счет увеличения не столько ее нормы, сколько массы. Еще К. Маркс указывал, что капитал самовозрастает «пропорционально той массе, которую он уже составляет, но не пропорционально высоте нормы прибыли»<sup>29</sup>. Крупная компания с более низкой нормой прибыли расширяется быстрее, чем мелкая фирма с более высокой нормой прибыли. А потому по мере укрупнения компаний масса прибыли приобретает для них большее значение, чем ее норма. Неудивительно, что для современных международных монополий возможность освоения новых рынков сбыта чрезвычайно привлекательна даже тогда, когда норма прибыли в иностранных государствах не слишком превышает или даже вовсе не превышает соответствующий уровень внутри страны. Рост дохода на инвестированный капитал обеспечивается в данном случае расширением сферы его приложения, благодаря чему уве-

<sup>28</sup> *Vernon R. The Location of Economic Activity.*— In: *Economic Analysis and the Multinational Enterprise* / Ed. J. H. Dunning. L., 1974, p. 107, 111.

<sup>29</sup> *Маркс К., Энгельс Ф. Соч.*, 2-е изд., т. 25, ч. I, с. 269.

личиваются общие масштабы накопления капитала и повышается масса прибыли.

Этим преимущественно и обусловлено размещение около двух третей заграничных прямых вложений международных компаний в развитой части капиталистического мира. Там в расчете на единицу авансированного капитала создается меньше прибавочной стоимости, чем в развивающихся государствах, но зато производится и реализуется намного большая масса прибавочной стоимости<sup>30</sup>. Например, в 1960—1979 гг. среднегодовой объем продаж зарубежных филиалов корпораций США (который может служить косвенным показателем массы реализованной прибавочной стоимости) составлял, по официальным данным, в развитых капиталистических странах 167,5 млрд. долл., а в развивающихся государствах — 79,3 млрд. долл. Норма же прибыли на прямые заграничные инвестиции равнялась для первой группы стран 10,1 а для второй — 20% (табл. 5).

Относительное снижение значимости издержек производства (а следовательно, и нормы прибыли) для вывоза капитала за рубеж подтверждается данными табл. 6, которые свидетельствуют о том, что падение нормы прибыли у зарубежных филиалов корпораций обрабатывающей промышленности США далеко не всегда вызывает сокращение прямых заграничных инвестиций.

Разумеется, международные компании могут позволить себе жертвовать временно нормой прибыли во имя увеличения ее массы лишь до известных пределов. Конечно, при размещении своих филиалов за рубежом МНК, как отмечалось выше, стремятся всесторонне учитывать структуру и размеры издержек производства<sup>31</sup>.

<sup>30</sup> О соотношении нормы прибыли (подсчитана как отношение прибыли к прямым инвестициям) в капиталистически развитых и развивающихся странах дают представление следующие данные: в среднем с 1965 по 1969 г. прямые заграничные капиталовложения США приносили ежегодно прибыль, равную 10,9% (в том числе в развитых капиталистических странах — 7,9, в развивающихся — 16,6), Великобритании — 9,8 (9,6 и 10 соответственно), ФРГ — 4,9 в Западной Европе и 6,3% — в развивающихся странах (Hrsg. Scharer H. *Förderung Privater Direktinvestitionen: Eine Untersuchung der Maßnahmen bedeutender Industrieländer*. Hamburg, 1972, S. 41).

<sup>31</sup> В частности, широкие масштабы приняла передача производства различных компонентов продукции филиалам в странах с низкими издержками. Каждый из филиалов призван обеспечивать требуемыми узлами и деталями все подразделения соот-

Таблица 5. Зарубежная продукция (продажи филиалов) и норма прибыли корпораций США в развитых капиталистических и развивающихся странах

Год	развитые страны				развивающиеся страны			
	Накопленные прямые инвестиции <sup>1*</sup> , млрд. долл.	Доходы от прямых инвестиций <sup>2*</sup> , млрд. долл.	Норма прибыли <sup>3*</sup> , %	Объем продаж заграничных филиалов <sup>4*</sup> , млрд. долл.	Накопленные прям. инвестиции <sup>1*</sup> , млрд. долл.	Доходы от прямых инвестиций <sup>2*</sup> , млрд. долл.	Норма прибыли <sup>3*</sup> , %	Объем продаж заграничных филиалов <sup>4*</sup> , млрд. долл.
1960	19,3	1,7	8,8	36,8	11,1	1,9	17,1	22,9
1965	32,3	2,7	8,4	64,6	15,2	2,7	17,8	29,1
1966	35,3	2,7	7,6	71,6	13,9	2,4	17,3	23,5
1970	51,8	4,6	8,9	116,2	19,2	2,9	15,1	35,1
1971	57,0	5,3	9,3	136,3	20,7	3,3	15,9	41,8
1972	62,1	6,6	10,6	158,2	22,3	3,9	17,5	47,9
1973	72,2	10,1	14,0	207,8	22,9	5,8	25,3	74,0
1974	83,0	10,4	12,5	272,2	19,8	7,9	39,9	148,3
1975	90,7	9,5	10,5	302,8	26,3	6,7	25,5	146,6
1976	100,3	11,5	11,5	337,3	29,3	7,0	23,9	163,9
1977	108,2	11,9	11,0	350,0	34,5	7,9	22,9	185,0
1978	120,5	16,0	13,3	390,0	40,4	9,0	22,3	220,0
1979	137,9	24,4	17,7	445,0	47,8	12,7	26,6	260,0
Средняя за 1960—1979 гг.	—	—	10,1	167,5	—	—	20,0	79,3

1\* Накопленные прямые инвестиции (book value) по состоянию на конец года.

2\* Доходы от прямых вложений (adjusted earnings) после уплаты налогов за рубежом, исключая платежи за пользование патентами и прочие виды технической информации, управленческие и иные услуги (royalties and fees).

3\* Норма прибыли (yields) исчислена как отношение доходов от прямых заграничных инвестиций к их совокупному объему.

4\* Данные о заграничных филиалах (дочерних и внучатых) с большинством акций (не менее 50%) в руках материнских компаний.

Примечание: зарубежная продукция (объем продаж филиалов) за 1960, 1965 и за 1977—1979 гг. в оценке автора. При этом по развитым странам использован коэффициент 2 (для 1960, 1965 гг.) и 3,23 (для 1977—1979 гг.), а по развивающимся — 1,7 (для 1960, 1965 гг.) и 5,42 (для 1977—1979 гг.). Коэффициент получен путем сопоставления продаж филиалов с прямыми капиталовложениями за четыре года, непосредственно следовавшими за расчетным периодом (для 1960—1965 гг.) либо непосредственно предшествовавшими ему (для 1977—1979 гг.).

Суммарный итог накопленных прямых инвестиций и продаж заграничных филиалов корпораций США в развитых и развивающихся странах отличается от совокупного их объема, представленного в табл. 2 и в табл. 8, на величину инвестиций и продаж, которые либо не смогли быть распределены по регионам, либо предназначались для международных организаций.

Рассчитано по: Trends in Direct Investment Abroad by U. S. Multinational Corporations 1960 to 1970, U. S. Department of Commerce, 1972, Febr., p. 33; Survey of Current Business, 1977, Febr., p. 30; 1978, March, p. 32; 1980, Aug., p. 24—25; 1981, Febr., p. 50—51.

Максимизация объема продаж (и массы прибыли) возможна лишь при гарантированном уровне рентабельности (нормы прибыли). А это означает, что норма прибыли сохраняет за собой в определенной степени роль распределителя капитальных ресурсов между различными сферами производства и странами, является ограничителем деятельности фирмы при любых мотивах ее поведения, т. е. выступает в конечном счете как важный регулятор капиталистического производства.

Каковы же иные способы, к которым прибегают транснациональные концерны в поисках оптимального соотношения между нормой и массой прибыли с помощью прямых заграничных инвестиций? Наряду с использованием разницы в национальных уровнях издержек производства широко применяются следующие методы:

распределение и перераспределение производства товаров (либо их отдельных компонентов) между зарубежными филиалами в зависимости от различий в хозяйственной конъюнктуре отдельных стран;

перевод из страны в страну производства и сбыта товаров по мере их всеобщего освоения с целью продления «молодости» выпускаемой продукции и сохранения условий для извлечения внутриотраслевой добавочной прибыли на предприятиях МНК в разных странах;

подведение инвестиционной базы под различные схемы международной специализации и кооперирования, обеспечивающие комплексное разрешение задач по размещению и взаимодополняемости отраслей;

доступ через размещение производственных мощностей за рубежом к техническим и технологическим новшествам, искусству организации управления, торговым маркам и знакам и т. п.;

маневрирование расходами на НИОКР посредством их сосредоточения в наиболее передовых научных центрах и лабораториях за границей;

экономия на транспортных издержках и на обходе таможенных барьеров при проникновении в первую очередь на такие емкие рынки сбыта, какими являются США или Европейское экономическое сообщество<sup>32</sup>;

---

ветствующей МНК. Этот процесс, получивший особое распространение с середины 60-х годов, затронул в первую очередь производство автомобилей, радио- и электробытовой аппаратуры.

<sup>32</sup> Внутренний рынок США по объему реализации большинства товаров к началу 70-х годов примерно в 1,5 раза превосходил сово-



Таблица 6. Соотношение между нормой прибыли, инвестициями в основной капитал и загрузкой производственных мощностей корпораций обрабатывающей промышленности США внутри страны и за рубежом

Год	Корпорации в США			Зарубежные филиалы		
	Норма прибыли <sup>1*</sup> , %	Изменения инвестиций в реальный основной капитал, % к предшествующему году	Уровень загрузки производственных мощностей, %	Норма прибыли <sup>2*</sup> , %	Изменения инвестиций в реальный основной капитал, % к предшествующему году	Уровень загрузки производственных мощностей, %
1966	13,4	+20,5	91	10,2	+12,8	85
1967	11,7	+1,1	87	9,9	+4,5	81
1968	12,1	-0,4	87	10,7	-6,6	85
1969	11,5	+11,6	86	11,2	+18,6	85
1970	9,3	+0,6	79	10,9	+27,4	85
1971	9,7	-6,0	78	11,1	+10,7	88
1972	10,6	+4,3	83	12,1	0	—
1973	12,8	+21,4	87	16,3	+27,8	—
1974	14,9	+21,1	84	17,4	+26,1	—
1975	11,6	+4,1	73	13,4	-2,6	76
1976	13,9	+9,6	79	13,9	-3,5	78
1977	14,2	+14,7	82	13,4	+16,5	—
1978	15,0	+12,3	84	15,0	+14,9	—
1979	16,4	+15,8	86	19,6	+28,8	—
1980	13,9 <sup>3*</sup>	+14,3	79	17,0 <sup>3*</sup>	+21,8 <sup>3*</sup>	—

1\* Отношение прибыли после уплаты налога (profits after income taxes) к собственному капиталу корпораций (stockholders' equity).

2\* Исчислена как отношение доходов от прямых зарубежных инвестиций после уплаты налога за рубежом (adjusted earnings) к совокупному объему таких инвестиций (book value). Доходы от прямых инвестиций включают: а) дивиденды, нераспределенные прибыли, проценты по внутрифирменным займам, переведенные в США; б) прибыли, реинвестированные на месте. В них не включены платежи за пользование патентами, прочие виды технической информации, управленческие и иные услуги, переведенные в США (royalties and fees).

3\* Оценка.

Рассчитано по: Economic Report of the President, 1980, Jan., p. 255; 1981, Jan., p. 329; Survey of Current Business, 1966, Sept., p. 30; 1975, March, p. 20; 1980, Aug., p. 24—25; 1981, Febr., p. 51; March, p. 35; Statistical Abstract of the United States, 1975, p. 585; 1978, p. 576; 1979, p. 571; Markt-Informationen für Industrie-und Außenhandel der DDR, 1972, N 3, S. 2; Бюллетень иностранной коммерческой информации, 1976, 5 окт.

доступ к рынкам капитала многих государств, позволяющий МНК при собственных минимальных затратах осуществлять капиталовложения за рубежом.

купный рынок стран Западной Европы. См.: Wirtschaftswoche, 1973, N 35, S. 67.

Наряду с побудительными мотивами прямого заграничного инвестирования, нацеленными на *максимизацию массы и нормы* прибыли, действуют и такие, которые призваны гарантировать *надежность и бесперебойность* реализации продукции МНК. Этой задаче подчинена прежде всего диверсификация производства на международном уровне, преследующая цель добиваться не только максимально возможной, но и устойчивой монопольной прибыли за счет игры на различиях в хозяйственной конъюнктуре отдельных отраслей и стран, научно-технической политике правительств, торгово-политических режимах, валютном и налоговом законодательствах. Помимо этого, МНК пытаются минимизировать риск путем захвата сырьевых и иных ресурсов за рубежом, учета социального климата в государствах, куда они экспортируют капитал, определяемого степенью стабильности или нестабильности политических режимов, возможностью национализации иностранной собственности, накалом классовой и национально-освободительной борьбы.

Перечисленными мотивами не исчерпывается, разумеется, все многообразие стимулов прямого заграничного инвестирования. Но, каковы бы ни были эти стимулы, все они направлены в конечном счете на обеспечение расширенного воспроизводства капитала фирмы, т. е. самовозрастание капитальной стоимости. Это и есть общий знаменатель разноплановых конкретных мотивов поведения современной международной компании.

Естественно возникает вопрос: почему перенакопление капитала и внешнеэкономические мотивы заграничного инвестирования, многие из которых в той или иной мере имели силу и до второй мировой войны, не приводили тогда к столь значительной интенсификации международного взаимопроникновения капиталов, к возникновению в широких масштабах монополий, осуществляющих не только сбытовую, но, главное, производственную деятельность за рубежом?

Объяснение этому феномену следует искать, на наш взгляд, в следующих обстоятельствах. Во-первых, послевоенные годы ознаменовались образованием у *отдельных* крупнейших монополий устойчивых «абсолютно избыточных капиталов, причем, что особенно важно, — в денежной форме»<sup>33</sup>. Это абсолютное *индивидуальное* перенакоп-

<sup>33</sup> См.: Волков О. Указ. соч., с. 42.

ление не утрачивает, разумеется, своего относительно-го характера, ибо при формации, отличной от капитализма, «излишние» средства могли бы быть обращены на благо всего общества<sup>34</sup>. Такого типа перенакопление сохраняется постоянно, в том числе и при отсутствии его в общенациональном масштабе. Приняв невиданные ранее размеры, оно принуждает затронутые им монополии к вывозу капитала. (См. об этом также в § 3 гл. 4). Вторых, в том же направлении действует и ускорившаяся после второй мировой войны научно-техническая революция, которая предопределяет потребность в интернационализации производительных сил. В-третьих, экспорт капитала форсируют и такие послевоенные изменения в мировом капиталистическом хозяйстве, которые обусловлены усилением международного характера государственно-монополистического капитализма, обслуживающего в растущей мере интересы интернационализованного монополистического производства; обострением и модификацией форм конкурентной борьбы на мировом капиталистическом рынке; совершенствованием интернациональной системы кредита, ростом могущества банковских монополий и их более тесным сращиванием с промышленными концернами. Стимулирующее воздействие на вывоз капитала и его переплетение оказывает также реализация глобальной стратегии сплочения сил империализма против мирового революционного процесса, которая вынуждает капиталистов полнее использовать потенциальные резервы хозяйственного развития, в том числе такой важный инструмент экономического роста, как международное разделение труда<sup>35</sup>.

<sup>34</sup> К. Маркс, объясняя суть перенакопления, рекомендовал «предположить его абсолютным» (*Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 25, ч. I, с. 275*). Он писал: «...если бы возросший капитал производил лишь такую же, как до своего увеличения или даже меньшую массу прибавочной стоимости, то имело бы место абсолютное перепроизводство капитала, т. е. возросший капитал  $K + \Delta K$  произвел бы прибыли не больше или даже меньше, чем капитал  $K$  до своего увеличения на  $\Delta K$ » (Там же, с. 276). Одновременно К. Маркс оговаривал, что «при допущенном нами крайнем предположении абсолютное перепроизводство капитала не есть абсолютное перепроизводство вообще, абсолютное перепроизводство средств производства. Оно является перепроизводством средств производства лишь постольку, поскольку эти последние должны функционировать как капитал» (Там же, с. 280).

<sup>35</sup> Подробнее см.: *Белоус Т. Я. Международные промышленные монополии. М., 1972, с. 48—57.*

Разумеется, процесс интернационализации капитала и производства осуществляется отнюдь не бесконфликтно. Наряду с силами, форсирующими международную миграцию капиталов, действуют и такие, которые ее тормозят. К числу факторов, оказывающих разнонаправленное влияние на вывоз капитала либо прямо противодействующих ему, относятся прежде всего кризисные явления в мировой капиталистической экономике.

Влияние экономического кризиса перепроизводства на международную миграцию капиталов обуславливается не только его продолжительностью и степенью разрушительной силы, но и его синхронностью. В самом деле, чем продолжительнее и глубже кризис, тем сильнее сжатие инвестиционного и потребительского спроса и тем ниже падение доходов, ограничивающее резервы для зарубежных капиталовложений. В условиях разновременного развития хозяйственной конъюнктуры заграничное инвестирование нередко активизируется за счет интенсификации вывоза капитала из стран, переживающих циклический срыв, в страны, которые находятся в фазе подъема или оживления. Естественно, что, по мере того как кризис перепроизводства приобретает мировой характер, совокупный экспорт капитала замедляется. И напротив, выход капиталистических стран из фазы кризиса неизбежно влечет за собой расширение зарубежного инвестирования (см. гл. 4, § 3).

После второй мировой войны и вплоть до середины 70-х годов экономические кризисы поражали отдельные капиталистические страны в разное время (циклические 1948—1949 гг., 1957—1958 гг., 1969—1971 гг., а также частичные и промежуточные кризисы 1953—1954 гг., 1960—1961 гг.). Например, кризисы в США и Канаде не совпадали по времени с застоями производства в большинстве западноевропейских государств и в Японии. И если в США, Канаде, Великобритании, Бельгии имело место падение производства, то в остальных странах Западной Европы и в Японии наблюдалось лишь замедление темпов роста. Подобная разновременность и различная степень глубины «сбоев» производства в отдельных странах давали возможность «выползть» из кризисов за счет интенсификации торговой и инвестиционной экспансии на рынках партнеров. Циклический кризис 1974—1975 гг. в отличие от предыдущих послевоенных падающих фаз цикла не только распространился во второй по-

ловине 1974 г. одновременно на все основные капиталистические государства, но и достиг наибольшей глубины примерно в один и тот же период — во II квартале 1975 г. При этом впервые после второй мировой войны сокращение производства коснулось всех без исключения развитых стран капитализма. Это не могло не оказать серьезного тормозящего воздействия на масштабы как внутренних, так и внешних инвестиций капиталистических государств. Кризис 1980 г. не приостановил рост прямых зарубежных вложений, так как сокращение производства было не столь велико (по странам — членам ОЭСР оно составило на годовом уровне 0,5% против 7% в 1974—1975 гг.) и не столь «дружно» (большинство стран — членов ОЭСР достигли кризисного минимума в III квартале, а США — в IV квартале 1980 г.). Снижение прямых зарубежных инвестиций в промышленное строительство было компенсировано их ростом в оборудование, отражая стремление МНК к техническому перевооружению существующего производственного аппарата и их нежелание принимать на себя риск новых крупных инвестиционных проектов в условиях низкой хозяйственной конъюнктуры.

Что касается влияния структурных кризисов мирового капиталистического хозяйства на международную миграцию капиталов, то оно отнюдь не однозначно.

Так, нехватка многих важнейших видов сырья и прежде всего топлива, обнаружившаяся с начала 70-х годов, способствовала сокращению зарубежных капиталовложений в отрасли, являющиеся крупнейшими потребителями данных сырьевых и энергетических ресурсов. Но одновременно та же нехватка подхлестнула развитие международных инвестиционных программ в сфере сырья и в особенности топлива. Энергокризис послужил одним из наиболее серьезных импульсов развития внешнеэкономической сферы капитализма. Диктуемое им изменение отраслевых пропорций в энергетике ставит на повестку дня структурную перестройку всего хозяйства капиталистического мира, которая практически неосуществима изолированными усилиями каждой из стран, а потому влечет за собой интенсификацию международной миграции капиталов. Правда, прирост капиталовложений на развитие топливно-сырьевого комплекса в 1975—1978 гг. оказался ниже того объема, который прогнозировался ка-

инфляционными странами ещё в 1974 г.<sup>36</sup> Но уже с конца 1978 г. наблюдается интенсификация такого рода инвестиций: иностранные капиталы стали более активно привлекаться для диверсификации источников снабжения энергоресурсами, разработки новых месторождений сырья и топлива, наращивания мощностей по их переработке, создания дополнительных средств транспорта, расширения распределительной сети. Причем этот процесс лишь в малой степени был затронут кризисом 1980 г.

Противоречивыми последствиями для развития зарубежных инвестиционных операций чреваты и инфляционные процессы в мировой капиталистической экономике. Прежде всего инфляция побуждает капиталистические фирмы, опасаясь обесценения своих денежных активов, к помещению их в реальные ценности, какими являются производственные предприятия внутри страны и за рубежом. К тому же непрерывный рост цен и обесценивание валют развитых капиталистических государств, удорожая стоимость инвестиционных проектов, во-первых, в свою очередь, форсируют монополистическую практику ценообразования, а во-вторых, вынуждают монополии к мобилизации средств на рынках капиталов многих стран и международном денежном рынке. Посредством постоянного повышения цен концерны добиваются увеличения нераспределенных прибылей и амортизационных отчислений, используемых для финансирования капиталовложений. Кроме того, благодаря инфляции, уменьшающей реальную стоимость займов, они получают возможность списывать проценты за полученные кредиты и тем самым увеличивать общую массу прибыли, обеспечивающую приток новых капиталов.

Однако развитие инфляционных процессов не только стимулирует и облегчает инвестиционную экспансию монополий за рубежом, но и противодействует ей. Так, ин-

---

<sup>36</sup> «Инвестиционная вялость» монополий в отношении сырьевого сектора объяснялась, вероятно, наличием больших запасов сырья, использовавшегося биржевиками для резервного помещения денежных средств, а также политической и социальной нестабильностью в развивающихся странах, повышением издержек производства. Издержки растут, поскольку удорожаются оборудование и другие инвестиционные товары в результате инфляции, увеличиваются расходы на очистные сооружения, ухудшаются горно-геологические условия добычи сырья, активизируются профсоюзы, противодействующие экономии на зарплате и т. п.

фляция, удорожая основные элементы капитальных вложений, обесценивая амортизационные фонды и суммы нераспределенных прибылей, снижает «инвестиционный настрой» международных компаний. К тому же инфляция крайне затрудняет внутрифирменное планирование и прогнозирование, без которых ныне невозможна никакая деятельность МНК и в первую очередь вывоз капитала. На современном этапе развития мирового капиталистического хозяйства последствия инфляции, сокращающие инвестиционные возможности МНК, преобладают, очевидно, над теми инфляционными импульсами, которые подталкивают монополии к заграничным капиталовложениям.

Разнонаправленно воздействует на развитие международной миграции капиталов и обострение конкурентной борьбы на заграничных инвестиционных рынках, которое стимулируется углублением зависимости экономики капиталэкспортирующих стран от внешней сферы реализации при сжатии областей приложения капиталов.

Росту монополистического соперничества способствует и неравномерность развития капитализма, вызывающая к жизни сдвиги в соотношении сил между компаниями-инвесторами (см. табл. 7, 8). Подобные сдвиги ставят в повестку дня экономический передел капиталистического мира, который в современных условиях осуществляется преимущественно через заграничное инвестирование. В этой обстановке вывоз капитала противоборствующими группами в состоянии принять характер инвестиционных войн, куда могут оказаться втянутыми правительства стран — импортеров и экспортеров капитала. О наличии инвестиционных войн в капиталистическом мире пишут, в частности, буржуазные исследователи Дж. Илаллидэй и Г. Мак-Кормэк: «Америка хотела бы не только сократить японский товарный экспорт в Штаты, она хотела бы также увеличить экспорт товаров и капиталов в Японию. Недавние экономические столкновения между двумя странами обычно квалифицируются исключительно как торговая война, тогда как они являлись также и инвестиционной войной»<sup>37</sup>. Авторы утверждают, что такая война проявляется в нажиме друг на друга правительств обеих стран, борющихся за установление благоприятного

---

<sup>37</sup> *Ilaliday J., McCormack G. Japan and America: Antagonistic Allies.*— *New Left Review*, 1973, N 77, Jan.-Febr., p. 63.

Таблица 7. Двести крупнейших (по товарообороту) транснациональных компаний капиталистического мира в распределении по странам

Страна	Число трестов и концернов			
	1960 г.	1970 г.	1973 г.	1979 г.
США	127	123	107	95
Великобритания	25	18	18	20
ФРГ	20	15	19	21
Франция	7	13	13	15
Япония	5	13	23	20
Прочие	16	18	20	29

Источник: Allgemeine Krise des Kapitalismus. Triebkräfte und Erscheinungsformen in der Gegenwart. В.: Dietz Verlag, 1976, S. 190; Fortune, 1980, May 5; 1980, Aug. 11.

инвестиционного климата для «своих» транснациональных монополий. Как явствует из приводимого ими материала, прямым результатом этой войны становится взаимопроникновение капиталов США и Японии<sup>38</sup>.

Однако инвестиционные войны находят свое выражение не только в борьбе за либерализацию режима заграничных капиталовложений. Не менее распространенная форма таких войн — введение разного рода ограничений на ввоз и вывоз капитала, на валютные операции, регламентирование деятельности местных филиалов международных компаний и т. п. Ужесточение правительственного регулирования иностранных инвестиций многими странами в соответствии с текущими задачами национальной экономической политики уже сегодня сдерживающе влияет на экспорт капитала<sup>39</sup>. Вот что пишет по этому по-

<sup>38</sup> Ibid., p. 63—64.

<sup>39</sup> Правительство Канады, например, приняло решение не препятствовать новым иностранным инвестициям лишь в том случае, если они способны принести стране «существенную выгоду». При определении этой выгоды соответствующие правительственные органы руководствуются следующими пятью критериями: 1) влияние предполагаемого капиталовложения на состояние экономической активности в Канаде, включая занятость, использование местных компонентов, экспорт товаров; 2) масштабы и эффективность канадского участия в управлении предприятием; 3) роль новых капиталовложений в повышении производитель-



воду Г. Ф. Бергстен: «Столкновение национальных интересов может быть центральной проблемой мировой экономики и международных отношений... Международная инвестиционная политика может в нежелательных масштабах повторить эволюцию международной торговой политики в период между двумя мировыми войнами. В ту пору торговля была преобладающей формой международных экономических связей... Тогда не существовало никаких международных соглашений о торговле и соответствующих институтов, которые в состоянии были бы предотвратить нарастающий конфликт. В результате разразилась всемирная торговая война, усугубившая мировой экономический кризис... Иностранные прямые инвестиции и мультинациональное производство, заменившее традиционную торговлю, стали ныне основным элементом международных экономических отношений. К тому же принимающие страны многократно умножили усилия, направленные на увеличение выгод от иностранных инвестиций. Такого рода усилия могут иметь гораздо более серьезные последствия, чем торговые конфликты 30-х годов, потому что экономическое взаимопроникновение наций сильно возросло по сравнению с 20-ми годами, а правительства при проведении своей политики преследуют сейчас куда более далеко идущие цели»<sup>40</sup>.

Но инвестиционная активность монополий за рубежом может сдерживаться не только мировыми циклическими и структурными кризисами, валютными неурядицами, инфляцией, обострением конкуренции на рынках приложения капитала, правительственными мероприятиями по подчинению иностранных инвестиций текущим задачам национальной экономической политики. В развивающихся странах экспансию международных компаний тормозит еще и национализация иностранной собственности, отказ правительств от продления концессий по истечении их срока, создание межгосударственных объединений странами — производителями сырья, которые проводят ответ-

---

ности труда, совершенствовании технологических процессов, рационализации производства в Канаде; 4) влияние на конкуренцию в местной промышленности; 5) согласованность ожидаемых результатов новых капиталовложений с экономической политикой центрального правительства и правительств провинций Канады. См.: *Foreign Affairs*, 1974, vol. 53, N 1, p. 135.

<sup>40</sup> *Bergsten G. F. Coming Investment Wars? — Foreign Affairs*, 1974, vol. 53, N 1, p. 148—149.

ные ограничительные меры по отношению к международным монополиям<sup>41</sup>.

В частности, организации стран — производителей сырья существуют в настоящее время на рынках 18 товаров, в том числе нефти, меди, бокситов, вольфрама, железной руды, серебра, кофе, бананов<sup>42</sup>. Из них наиболее действенной оказалась ОПЕК в силу особых условий, сложившихся на мировом капиталистическом рынке нефти. Прочие организации не отличаются аналогичной эффективностью вследствие ряда причин. Во-первых, ни один из производимых их участниками товаров не оказывает такого влияния на экономику капиталистического мира, как нефть, а потому эмбарго на них может продолжаться долго без большого ущерба для стран-потребителей. Во-вторых, в отличие от нефти каждый из таких товаров легко может быть заменен другим (особенно это относится к металлам). В-третьих, удельный вес стоимости переработки нефти в цене нефтепродуктов ниже, чем в ценах многих других сырьевых товаров, что усиливает позиции стран — членов ОПЕК. Так, если для нефти этот показатель равен 6—7%, то для меди — 15, а переработка бокситов в алюминий обходится в 60% стоимости металла<sup>43</sup>.

По мнению участников Римского клуба, например, на перспективу следует ожидать дальнейшего увеличения числа соглашений стран — производителей сырья, создаваемых в противовес международным картелям<sup>44</sup>. Их результативность будет возрастать по мере исчерпания источников сырья, не нашедших близких субститутов, и, самое главное, укрепления суверенитета и экономического потенциала развивающихся стран. Параллельно с усилением действенности подобных межправительственных объединений активизируется, очевидно, их влияние на инвестиционную экспансию сырьевых монополий. Не исключена вероятность, что такое влияние окажется двойственным: в краткосрочном плане организации

<sup>41</sup> См., например, *Гончаров Л. В.* Экспорт капитала в развивающиеся страны Африки. М., 1975.

<sup>42</sup> См.: *Сырьевой кризис современного капитализма: (Мирохозяйственные аспекты)*. М., 1980, с. 185.

<sup>43</sup> *Vernon R. Restrictive Business Practices: United Nations Conference on Trade and Development*. N. Y., 1972, p. 9.

<sup>44</sup> *The Club of Rome. Project Reviewing the International Order (RIO-25). Draft Interim Report Prepared by the Project Coordinator. Co-ordinator J. Tinbergen, 1975, Sept., p. 9.*

стран -- производителей сырья будут противодействовать капиталовложениям монополий, а в долгосрочной перспективе -- подстегивать их.

Известно, что в отличие от монополий, производящих готовые изделия, международные сырьевые картели вынуждены в ряде случаев вести борьбу не за повышение цен на контролируемые ими товары, а за их стабилизацию и даже понижение. К этому их принуждает форсированное прогрессом техники развитие субститутов. Разумеется, проводя такую политику, сырьевые компании руководствуются не септиментальной заботой о потребителе, а узкокорыстными интересами максимизации прибылей. Опасаясь уменьшения прибылей в долгосрочном плане, картели стремятся повышать цены лишь до тех пор, пока это не угрожает сокращением потребления данного сырьевого товара. И действительно, различная динамика цен на цветные металлы явилась одной из основных причин того, что вместо меди, цинка и олова в важнейших областях их применения стал использоваться алюминий. Сказалась неодинаковая степень эффективности монополистического контроля над ценами этих металлов. Чрезмерное на взгляд сырьевых корпораций вмешательство межправительственных объединений стран -- экспортеров сырья в монополистическую практику ценообразования удержит, весьма возможно, эти корпорации от новых инвестиций в контролируемые ими отрасли. Дело в том, что молодые государства, остро нуждающиеся в притоке дополнительных средств в экономику и добывающиеся исправления невыгодного для них соотношения цен на сырье и готовые промышленные товары, оказывают нередко нажим на международные картели, требуя от них повышения цен, даже если такое повышение будет чревато потерями в долгосрочной перспективе.

Но та же политика организаций стран -- производителей сырья может действовать и в противоположном направлении, ибо она неизбежно подстегнет международные сырьевые картели к диверсификации (см. гл. 5, § 1). Объединение в одних руках контроля над взаимозаменяемыми товарами снимет с повестки дня ценовое соперничество и позволит вновь созданным укрупненным международным картельным образованиям беспрепятственно проводить политику монополистического вздувания цен на сырьевые товары. Разумеется, превращение одноотраслевых международных картелей в многоотрас-

левые потребует от их участников крупных капиталовложений.

В 70-х годах политика организаций стран — производителей сырья в большой мере способствовала «инвестиционной сдержанности» противостоящих им сырьевых монополий, ибо диверсификация международных картелей — процесс длительный и сложный — только начала набирать силу. И лишь в более отдаленной перспективе возобладает, вероятно, тенденция к усилению инвестиционной экспансии сырьевых монополий в связи с модификацией картелей.

Когда факторы, сдерживающие международную миграцию капитала, усиливаются и действуют одновременно, на отдельных участках мирового капиталистического хозяйства и в отдельные периоды замедляются темпы заграничного инвестирования. Так, происшедший в 70-х годах прирост прямых капиталовложений развитых капиталистических стран, выраженных в долларах, не был в полной мере их реальным увеличением, а явился прежде всего результатом инфляционного взрыва в мировой капиталистической экономике и следствием переоценки инвестиций неамериканских компаний в сторону увеличения ввиду девальвации доллара. Однако при прогнозировании вероятных долговременных перспектив экспорта капитала международными монополиями роль противодействующих ему тенденций не представляется определяющей.

### 3. МАСШТАБЫ

#### И АРЕНА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЭКСПАНСИИ

Осуществляемые международными монополиями прямые заграничные капиталовложения сопровождаются изменением позиций трех основных центров империализма — главных мировых кредиторов (табл. 8)<sup>45</sup>.

Резко увеличив свою экономическую мощь во время второй мировой войны, американские корпорации были практически единственными экспортерами предпринима-

---

<sup>45</sup> См. об этом также: *Бункина М. К.* США — Западная Европа: новые тенденции в соперничестве. М., 1976; *Глухарев Л. И.* Западноевропейская интеграция и международные монополии. М., 1978; *Шишков Ю. В.* Формирование интеграционного комплекса в Западной Европе: тенденции и противоречия. М., 1979; *Современные международные монополии.* М., 1978.

Таблица 8. Прямые заграничные вложения трех основных центров современного капитализма (балансовая стоимость на конец года)

Страна	1960 г.		1967 г.		1970 г.		1973 г.		1978 г.	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
Всего	61,5	100,0	112,4	100,0	145,1	100,0	207,0	100,0	371,8	100,0
В том числе										
США	31,9	51,9	56,6	50,4	75,5	52,0	101,3	48,9	168,1	45,2
Западная Европа 1*	25,3	41,1	48,2	42,9	60,0	41,4	84,8	41,0	158,1	42,5
Великобритания	12,0	19,5	17,5	15,6	21,1	14,5	26,9	13,0	41,1	11,0
ФРГ	0,8	1,3	3,0	2,6	5,1	3,5	11,9	5,8	31,8	8,5
Швейцария	2,3	3,7	3,7	3,3	5,8	4,0	10,2	4,9	27,8	7,5
Нидерланды	1,4	2,3	14,0	9,8	12,4	8,5	15,4	7,4	23,7	6,4
Франция	4,5	7,3	6,0	5,3	6,9	4,8	8,8	4,3	14,9	4,0
Швеция	0,3	0,5	1,7	1,5	2,2	1,5	3,0	1,4	6,0	1,6
Бельгия — Люксембург	1,8	2,9	1,3	1,1	1,5	1,0	2,2	1,1	4,7	1,3
Италия	1,1	1,8	2,1	1,9	2,8	1,9	3,2	1,5	3,3	0,9
Япония	0,3	0,5	1,5	1,3	2,3	1,6	10,3	5,0	26,8	7,2
Прочие 2*	4,0	6,5	6,1	5,4	7,3	5,0	10,6	5,1	18,8	5,1
Канада	2,5	4,1	3,7	3,3	4,5	3,1	7,8	3,8	13,6	3,7

1\* Помимо перечисленных стран включены показатели Австрии, Дании, Финляндии, Норвегии, Португалии и Испании.

2\* Австралия, ЮАР и другие страны.

Расчитано по: Multinational Corporations in World Development, U. N., N. Y., 1973, p. 161; Krüger and H. Internationale Direktinvestitionen 1950—1973. Vergleichende Untersuchung und statistische Materialien, Hamburg, 1975, S. 123, 209, 215, 153, 185; Krüger and H. Internationale Direktinvestitionen. Ergänzungsband 1978/79, Hamburg, 1979, S. 149, 256; Salient Features and Trends in Foreign Direct Investment, U. N., Doc. St/CTC/14, N. Y., 1980, p. 27, 29 и по другим источникам.

тельского капитала в течение примерно полутора десятка лет после ее окончания. Экспансии США способствовали вырванные американским империализмом у других капиталистических стран уступки в вопросе либерализации международной торговли, валютных ограничений, увеличения свободы перемещения капитала, операций с ценными бумагами. Ослабленные войной, западноевропейские и японские монополии испытывали в то время острый недостаток в капиталах, необходимых для послевоенного восстановления.

С конца 50-х и в особенности с середины 60-х годов положение начало меняться: компании стран Западной Европы интенсифицировали прямые заграничные инвестиции, опережая по темпам их наращивания американские монополии, хотя и намного отставая от японских. В результате им удалось сохранить к 1978 г. свои позиции в качестве зарубежных инвесторов практически неизменными. Монополии Японии их существенно усилили. Что же касается корпораций США, то их удельный вес в совокупном объеме заграничных прямых капиталовложений сократился с 51,9% в 1960 г. до 45,2% в 1978 (см. табл. 8).

Важно, однако, иметь в виду, что в действительности доля компаний США много выше, так как статистика не учитывает ту часть капитала, которая направляется за границу из американских дочерних обществ, расположенных в других странах (Канаде, Великобритании, Швейцарии, Нидерландах, Бельгии, Люксембурге, развивающихся государствах — «налоговых гаванях») <sup>46</sup>. К тому же, если учесть, что треть прямых капиталовложений фирм Западной Европы представляют собой взаимные переплетения капиталов, то окажется, что по объему инвестиций за пределами своего региона западноевропейские компании еще серьезно уступают американским.

Стремительные темпы инвестиционной экспансии японских фирм объясняются той особой значимостью, которую приобретает вывоз капитала для Японии в сравнении с большинством других капиталистических государств. Обусловливается это комплексом следующих об-

---

<sup>46</sup> Так, в общем объеме прямых капиталовложений, осуществленных в 1973 г. с территории Канады, 38% приходилось на долю филиалов иностранных, преимущественно американских, компаний. См.: *Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination*. N. Y.: U. N., 1978, p. 241.

стоятельств: наличие весьма крупных финансовых резервов, в том числе в иностранной валюте, сочетается в Японии с почти полным отсутствием внутренних ресурсов сырья в условиях обострения топливно-сырьевой проблемы во всемирном масштабе; ориентацией значительной части производства японских монополий на мировой рынок, где конкуренция растет; ослаблением конкурентоспособности собственных трудоемких производств; невиданными темпами загрязнения окружающей среды; почти полным отсутствием места для сооружения новых промышленных объектов<sup>47</sup>. В какой-то мере, правда, стремительный рост инвестиций Японии связан с завышением японской статистикой объема прямых капиталовложений за счет портфельных.

О распределении прямых вложений капиталозэкспортирующих стран по основным регионам и отраслям позволяют судить табл. 9 и 11: на конец 1978 г. 73,9% всей их суммы направлялось в развитые страны капитализма и 26,1% — в развивающиеся. В совокупном объеме инвестиций в обрабатывающую промышленность доля первой группы стран равнялась 76,9%, а второй — 23,1%. Для нефтяного хозяйства и горнодобывающей промышленности эти цифры составляли 75,3 и 24,7%, для прочих отраслей (сельское хозяйство, торговля, финансы и т. д.) — 68,3 и 31,7%.

В 70-х годах рост прямых заграничных вложений происходил прежде всего в обрабатывающей промышленности и сфере услуг при относительном их сокращении в добывающих отраслях, несмотря на общее ухудшение топливно-сырьевой ситуации в мире. Так, с 1970 г. по 1978 г. удельный вес обрабатывающей промышленности в совокупном объеме прямых инвестиций капиталистического мира увеличился с 38,7 до 48,4%, сферы услуг и прочих отраслей с 23,9 до 30,9%, а нефтяного хозяйства и добывающей промышленности уменьшился с 37,4 до 20,7% (см. табл. 9). Такого рода сдвиги в отраслевой структуре зарубежных прямых активов традиционных экспортеров капитала обусловлены прежде всего стремительным увеличением инвестиций в новейшие научно- и капиталоемкие отрасли промышленности стран высоко-

---

<sup>47</sup> См.: подробнее: Япония в системе мировых хозяйственных связей. М., 1977; Ковригин Е. Б. Экспорт капитала из Японии. М., 1977.

Таблица 9. Размещение прямых иностранных инвестиций по регионам и секторам экономики (балансовая стоимость на конец 1970 и 1978 гг.)\*

Отрасль	Всего в 1970 г.				В том числе				Всего в 1978 г.				В том числе				
	Млрд. долл.		%		развитых странах капитала		развивающихся странах		Млрд. долл.		%		развитых странах капитала		развивающихся странах		
	Млрд. долл.	%	Млрд. долл.	%	Млрд. долл.	%	Млрд. долл.	%	Млрд. долл.	%	Млрд. долл.	%	Млрд. долл.	%	Млрд. долл.	%	
Всего	145,1	100,0	101,1	100,0	44,0	100,0	374,8	100,0	274,9	100,0	96,9	100,0					
В том числе																	
обрабатывающая промышленность	56,1	38,7	42,5	42,0	13,6	31,0	179,8	48,4	138,3	50,3	44,5	42,8					
горнодобывающая, нефтяное хозяйство	54,3	37,4	35,4	35,0	18,9	43,0	77,0	20,7	58,0	21,1	19,0	19,6					
прочие отрасли	34,7	23,9	23,2	23,0	11,5	26,0	115,0	30,9	78,6	28,6	36,4	37,6					

\* Отраслевые пропорции совокупного объема прямых иностранных инвестиций 8 стран (США, Канада, Великобритания, ФРГ, Франция, Нидерландов, Италии и Японии), составившего в 1978 г. 87% от мирового итога, распространены на капиталистический мир в целом.

Расчитано по: Schneider W. Direktinvestitionen und die Politik der Entwicklungsländer. В., 1974, S. 21; Krüger H. Internationale Direktinvestitionen. Ergänzungsband 1978/79. Hamburg, 1979, S. 188—189; Salient Features and Trends in Foreign Direct Investment, p. 27, 29, 33, 34, 38, 40 и по другим источникам.



развитого капитализма: атомную энергетику, электронику, производство авиакосмического и экооборудования и т. д. Быстрое развитие этих отраслей, требующих громадных расходов на НИОКР и квалифицированную рабочую силу, способствовало повышению доли обрабатывающей промышленности в общей сумме заграничных вложений. В том же направлении действовало и вовлечение в процесс индустриализации широкого круга развивающихся государств. Рост сектора обрабатывающей промышленности в совокупном объеме экспорта капитала за счет новейших отраслей тянул за собой и расширение сферы услуг (технических, управленческих, банковских и иных). «Инвестиционная сдержанность» монополий в отношении сырья и топлива объяснялась, в первую очередь, стремительным ростом издержек производства в этом капиталоемком и энергоемком секторе, а также усложнением условий инвестирования в добывающую промышленность развивающихся стран. Правда, к концу 70-х годов период приспособления МНК к новому уровню издержек производства в сфере сырья и топлива был преодолен и приток капиталовложений в топливно-сырьевой комплекс усилился.

Внутри развитого региона капиталистического мира, являющегося как главным источником инвестиций международных монополий, так и основной сферой их приложения, возникла в 70-е годы принципиально новая ситуация: одностороннее перемещение капиталов из традиционных стран-экспортеров в традиционные страны-импортеры сменилось двусторонней его миграцией. Так, если 50-е и 60-е годы характеризовались массированным «исходом» американского капитала за границу, и прежде всего в Западную Европу, то в последующее десятилетие создались благоприятные условия для активной скупки компаний США промышленными гигантами Западной Европы и других государств<sup>48</sup>. Каковы же те обстоятельства, которые обусловили поворот инвестиционных потоков из Западной Европы в США?

Общее ухудшение условий воспроизводства в развитых странах капитализма и особенно в Западной Европе в 70-х годах, сопровождавшееся реальным снижением нормы прибыли в промышленности, поставило опериру-

---

<sup>48</sup> См. также: Юданов Ю. И. Экспорт капитала из Западной Европы. М., 1980.

ющие в этом регионе транс- и многонациональные концерны перед необходимостью стратегической переориентации производственной политики (см. гл. 4, § 2). Реализация новой стратегии, нацеленной на повышение рентабельности производства, требует от МНК дальнейшего наращивания капиталовложений, для которых в неевропейских странах возникли ныне более благоприятные условия, чем в Западной Европе. К числу таких стран относятся в первую очередь США.

Активизация инвестиционной деятельности компаний Западной Европы в США связана с возможностью создания там (благодаря наличию относительно более дешевых ресурсов и огромным размерам внутреннего рынка) крупносерийного производства и сбыта новой специализированной продукции. Тем более что двукратная девальвация доллара в 1971—1973 гг. и низкий курс доллара по отношению к ведущим иностранным валютам в последующие годы ослабили конкурентоспособность товаров западноевропейского производства на американском рынке, но зато сделали капиталовложения в США более дешевыми в переводе на иностранные валюты. Привлекательность американских фирм для иностранных инвесторов повышало и существенное снижение в 1973—1974 гг. стоимости их акций на главных фондовых биржах США. Ввоз иностранного капитала в США подхлестывался и высоким уровнем ставки процента в этой стране в 1978—1981 гг., что принуждало филиалы западноевропейских монополий заимствовать ресурсы для инвестиций в США не на американском внутреннем рынке капитала, а у своих родительских компаний, которые переводили требуемые средства по внутрифирменным счетам в США. К капиталовложениям в США подталкивали и опасения в отношении введения там новых импортных тарифных и количественных ограничений<sup>49</sup>.

Если в 60-х годах прямые иностранные инвестиции в экономику США накапливались много медленнее портфельных, то в минувшем десятилетии наблюдалась обратная картина: среднегодовой темп роста первых уве-

---

<sup>49</sup> См.: *Webley S. Foreign Direct Investment in the United States: Opportunities and Impediments. British-North American Committee. L., 1974, p. 23—31; Foreign Investment in the United States: Policy, Problems, Obstacles. Conference Board. N. Y., 1974. p. 8—9; Survey of Current Business, 1978, Aug.; 1979, Aug., pt 1; 1980, Aug.*

личился с 6,7% в 1960—1970 гг. до 18,0% в 1971—1979 гг., а вторых снизился за тот же период с 9,9 до 9,4%<sup>50</sup>.

Осуществляя инвестиции в США, компании Западной Европы аннулируют нередко филиалы в странах собственного региона. Все чаще эвакуируют свои капиталы из Западной Европы и американские монополии. С 1971 по 1975 г. было продано 1359 заграничных филиалов корпораций США, или 10% их общего числа. Одна треть всех продаж пришлась на страны Западной Европы. Они имели место преимущественно в «пенаукоемых» и наименее монополизированных отраслях (текстильной, кожевенной, производстве бытовых приборов, сельскохозяйственных химикалий и т. д.). Соотношение вновь учрежденных зарубежных американских филиалов с закрытыми (или проданными) аналогичными компаниями составляло в 1971 г. 3,3%, а в 1975 г. — уже 1,4%<sup>51</sup>.

Французские экономисты Б. Маруа и Н. Журд рассчитали коэффициент декапитализации применительно к экономике Франции<sup>52</sup>. Этот коэффициент, равный отношению изъятых прямых инвестиций к вновь произведенным, составил в 1971 г. 26%. Снизившись до 19% в 1974 г., он затем возрос до 28% в 1975 г. и 38% в 1976 г. По мнению Маруа и Журд рост коэффициента декапитализации обусловлен отзывом из Франции капиталов в первую очередь монополиями США и Великобритании.

Разумеется, перечисленные выше экономические стимулы инвестиционной экспансии в США смогли обрести действительность лишь по достижении монополиями Запад-

---

<sup>50</sup> Рассчитано по: Economic Report of the President. Wash., 1976, Jan., p. 280; Survey of Current Business, 1980, Aug., p. 56.

Правда, пока что совокупный объем американских заграничных прямых капиталовложений намного превосходит объем аналогичных иностранных инвестиций в США (для 1979 г. 192,6 млрд. и 52,3 млрд. долл. соответственно). Однако в большой мере это объясняется методологией их расчета: к категории прямых иностранных инвестиций в США относятся только такие, которые обеспечивают владение 25% и более акционерного капитала компании. Для зачисления американских заграничных инвестиций в прямые достаточно контроля над 10% акционерного капитала. См.: Foreign Investment in the United States. Hearings Before the Subcommittee on Foreign Commerce and Tourism on the Committee on Commerce, United States Senate, 93rd Congr., 2nd Sess. Wash., 1974, p. 9.

<sup>51</sup> Fortune, 1977, Aug., p. 112.

<sup>52</sup> Marois B., Jourde N. Le desinvestissement des firmes étrangères en France.—Revue française de gestion, 1978, N 14, p. 35—41.

ной Европы, а также Японии и иных государств такого экономического потенциала, который обеспечил им конкурентоспособность на американском внутреннем рынке. Оспаривая известное утверждение Ж.-Ж. Серван-Шрайбера о том, что «третьей промышленной державой мира после США и СССР могла бы наверняка стать через 15 лет не Европа, а американская промышленность в Европе»<sup>53</sup>, буржуазные исследователи Р. Хеллер и Н. Уиллэт пишут: «Годы, прошедшие после «американского вызова», показали, что в области международных экономических отношений „европейская Европа“ берет верх над „многонациональными американцами“ (т. е. западноевропейские монополии над американскими. — Т. Б.)»<sup>54</sup>.

Не исключена вероятность, что опасения Хеллера и Уиллата в отношении «европейского ответа» «американскому вызову» несколько преувеличены, особенно если учесть гигантские масштабы уже осуществленных капиталовложений США за рубежом. Тем более что свертывание корпорациями США деятельности своих филиалов в Западной Европе может свидетельствовать не столько об ослаблении их позиций в этом регионе, сколько об усилении их динамизма. Не оставляет сомнений лишь то, что наблюдавшиеся в 70-х годах изменения в сфере прямого заграничного инвестирования отражают новый взрыв противоречий между тремя центрами империализма.

Важно подчеркнуть, что процесс смены одностороннего перемещения капитала двусторонней его миграцией не ограничивается США. Большинство стран нетто-экспортеров капитала стали превращаться ныне в арену инвестиционной экспансии зарубежных вкладчиков, а нетто-импортеры, напротив, активизировали вывоз капитала. Так, если в США с 1967 по 1978 г. отношение иностранных капиталовложений к зарубежным инвестициям возросло с 17 до 24% и в Англии — с 47 до 79, то в ФРГ оно уменьшилось со 120 до 92, а в Канаде — с 519 до 318%<sup>55</sup>. Обозначившаяся в 70-х годах всеобщая тенденция к выравниванию баланса движения прямых инвестиций капиталистических государств отражает

<sup>53</sup> *Servan-Schreiber J. J. The American Challenge. N. Y., 1968, p. 3.*

<sup>54</sup> *Heller R., Willat N. The European Revenge: How the American Challenge Was Rebuffed. L.: Barrie and Jenkins, 1975, p. 19.*

<sup>55</sup> Рассчитано по: *Salient Features and Trends in Foreign Direct Investment, U. N. Doc. St/CTC/14. N. Y., 1980, p. 29.*

процесс дальнейшего обобществления производства, перерастающего национальные границы.

Не менее важная отличительная черта 70-х годов (особенно их второй половины) — усилившееся проникновение международных монополий в страны Азии, Латинской Америки и Африки<sup>56</sup>, что тоже тесно связано со стратегической переориентацией производственной политики МНК (см. гл. 4, § 2).

Западная Европа, бывшая в течение стольких лет обетованной землей для иностранных частных капиталовложений, отступает теперь все чаще на второй план не только перед США, но и перед некоторыми развивающимися странами. В качестве сферы притяжения капиталов МНК выступают преимущественно те из них, которые наиболее глубоко вовлечены в процесс индустриализации (например, Бразилия, Мексика, Индия, Южная Корея, о. Тайвань, страны—члены ОПЕК). В частности, среднегодовой прирост прямых капиталовложений США в молодых государствах возрос с 7,4% в 1966—1975 гг. до 17,8% в 1976—1979 гг., тогда как в Западной Европе остался практически без изменений (13 и 13,9% соответственно): При этом в развивающихся странах прямые инвестиции финансируются более чем наполовину за счет поступления новых капиталов из США, а в Западной Европе — почти исключительно за счет реинвестирования прибылей от осуществленных ранее капиталовложений. Так, отношение чистого оттока капитала из США (за вычетом притока) к объему реинвестированных прибылей уменьшилось для Западной Европы с 4,5 в 1966 г. до 0,1 в 1979 г. Для развивающихся государств, напротив, оно осталось на прежнем уровне (1,16 в 1966 г. и 1,02 в 1979 г.)<sup>57</sup>. В самой Западной Европе международные монополии избирают ныне для инвестирования новых капиталов, как правило, менее развитые страны, такие, как Испания, Португалия, Ирландия и Греция, где экономические условия ближе к Латинской Америке.

В 70-х годах усилилось использование международными монополиями развивающихся стран в качестве трамплина для внедрения в экономику других государств того же региона. Монополии США давно осуществляют выгодную экономическую экспансию в страны Азии.

<sup>56</sup> См. также: *Гончаров Л. В.* Экспорт капитала в развивающиеся страны Африки. М., 1975.

<sup>57</sup> Рассчитано по: *Survey of Current Business*, 1980, Aug., p. 24—25.

Африки и Латинской Америки через свои филиалы, расположенные в Канаде, Швейцарии, Бельгии, Люксембурге, поскольку освободившиеся государства куда больше опасаются проникновения американских корпораций, чем компаний любой другой национальной принадлежности, в особенности если они не происходят из бывших колониальных империй. В перспективе круг стран, служащих «приводным ремнем» для капиталов США и иных империалистических держав, будет, несомненно, расширяться за счет развивающегося мира.

В минувшем десятилетии наметилось некоторое повышение удельного веса вложений из молодых государств<sup>58</sup>. Это связано с начавшимся вовлечением их в международное капиталистическое разделение труда в сфере обрабатывающей промышленности, а также со скоплением у нефтедобывающих стран громадных валютных резервов, которые они не в состоянии израсходовать в пределах своих территорий<sup>59</sup>. Разумеется, вывоз капитала из развивающихся государств (исключая страны—экспортеры нефти) осуществляется не столько местным частным капиталом и тем более государственными органами, сколько, как указывалось выше, иностранными инвесторами. В одних молодых государствах экспорт капитала за границу резидентами запрещен, а в других на него установлены жесткие ограничения, что объясняется скудностью внутренних резервов накопления. Тем не менее утечка капитала из этих стран в обход национальных инвестиционных и валютных законодательств усиливается<sup>60</sup>. Еще охотнее международные компании используют всякую возможность вывоза капитала из тех развивающихся государств, где ограничения на него отсутствуют (например, из «налоговых гаваней»).

Подобный реэкспорт, несомненно, облегчает транс- и многонациональным концернам внедрение в хозяйствен-

---

<sup>58</sup> Среднегодовой отток капитала из этих государств в форме прямых инвестиций возрос (в млн. долл.): с 16,5 в 1967—1969 гг. до 31,9 в 1970—1972 гг., 150,3 в 1973—1975 гг. и 508,4 в 1976—1978 гг. (Salient Features and Trends in Foreign Direct Investment, p. 31).

<sup>59</sup> В 1974 г. объем таких «избыточных» резервов измерялся в 56,4 млрд. долл., а в 1980 г.— в 100 млрд. долл. (Euromoney, 1976, July, p. 74; Nachrichten für den Außenhandel, 1980, N 33, S. 1).

<sup>60</sup> См., например: Бюллетень иностранной коммерческой информации, 1976, Приложение № 2, с. 53.

ную структуру стран Азии, Африки и Латинской Америки, ибо они получают возможность спекулировать на таких национальных чувствах освободившихся государств, как национальная солидарность, растущее недовольство народных масс политикой МНК, стремление освободиться от монополистического гнета и т. п.

Дальнейшее развитие этого процесса представляется тем более вероятным, что заинтересованность международных монополий в развивающемся мире неуклонно растет. И объясняется это в большой мере ослаблением действия факторов, приведших в предыдущие три-четыре десятилетия к переориентации вывоза капитала с развивающихся стран на развитые, несмотря на более высокую норму прибыли на инвестируемый капитал в первой группе стран<sup>61</sup>.

Напомним, что к факторам, способствовавшим подобному изменению направления вывоза капитала, могут быть причислены следующие:

относительное сокращение спроса на сырье по мере развития научно-технического прогресса;

монополизация наиболее богатых источников сырья в руках немногих монополий;

потребность в крупных затратах на проведение разведочных работ, сооружение инфраструктуры и т. д.;

комплекс причин, затрудняющих расширение общих масштабов накопления в развивающихся государствах: узость их национальных рынков, отсутствие на месте квалифицированной рабочей силы, технологический барьер и др.

Следует особо подчеркнуть, что речь идет не о *прекращении*, а лишь об *ослаблении* действия данных факторов. Попробуем оценить значимость каждого из них для экспансионистских устремлений МНК на современном этапе развития капитализма.

В 70-х годах относительное сокращение спроса на сырье, обусловленное развитием научно-технической революции, перекрывалось абсолютным увеличением его потребления в связи с расширением масштабов общественного производства. По прогнозам некоторых западных экономистов при сохранении современных темпов

---

<sup>61</sup> Только с 1960 по 1970 г. доля развивающихся стран в общей сумме прямых инвестиций США, Великобритании и ФРГ снизилась с 40 до 30% (DIW — Wochenbericht, 1972, N 22, S. 204).

*Таблица 10. Контроль транснациональных компаний Северной Америки и Западной Европы над минеральными ресурсами капиталистического мира (1970 г.) \**

Товар	Число компаний	Доля в мировом производстве, %
Медь	10	70,9
Никель	4	74,5
Алюминий	6	82,8
Сырая нефть	8	64,0

\* По меди, алюминию и нефти доля компаний США в совокупном выпуске продукции капиталистическим миром составляет 40% и выше.

И с т о ч н и к: New Left Review, 1973, N 77, Jan.-Febr., p. 68.

промышленного роста человечество через 50 лет окажется перед лицом абсолютного истощения невозобновляемых природных ресурсов<sup>62</sup>. И хотя потребность индустриальных центров в промышленном сырье удовлетворяется в большой мере за счет взаимной торговли, их зависимость от сырьевой базы бывшей колониальной периферии мирового капиталистического хозяйства продолжает оставаться высокой. Так, доля молодых государств в резервах минерального сырья капиталистического мира по состоянию на 1974 г. составляла (в %): по олову — 95, нефти — 87,5, бокситам — 60, сурьме — 60, вольфраму — 52, меди — 51, фосфатам — 50, железной руде — 50, никелю — 49, марганцевой руде — 27,5<sup>63</sup>. Можно полагать, что столь высокая зависимость международных компаний от источников сырья в развивающемся мире будет притягивать туда капиталы и в особенности форсировать новые методы проникновения МНК.

Очевидно, что монополизация источников сырья определенными международными монополиями снижает роль отсталых стран как сферы приложения капитала для прочих потенциальных инвесторов (табл. 10). Однако 70-е годы были отмечены новыми необратимыми сдвигами в отношениях между империализмом и молодыми государствами, проявлявшимися в пересмотре последними неравноправных концессионных договоров, частичной или

<sup>62</sup> The Limits to Growth / Ed. D. Meadows et al. N. Y., 1972, p. 54.

<sup>63</sup> Современные международные монополии. М., 1978, с. 315.



полной национализации природных богатств, создании и укреплении государственного сектора в экономике. Такого рода сдвиги, с одной стороны, создают предпосылки для переоценки роли и места развивающихся стран в международном разделении труда, а с другой — открывают широкие возможности для экономического передела мира международными компаниями через вывоз капитала и разного рода соглашения. Дело в том, что молодые государства, расторгая концессионные договоры либо национализируя собственность одних монополий, привлекают нередко на их место другие (пусть на более выгодных для себя условиях), создавая тем самым новую базу для вывоза капитала и иных форм проникновения<sup>64</sup>.

Не вызывает сомнения, что необходимость в крупных затратах на проведение разведочных работ и сооружение инфраструктуры в молодых государствах оказывает сдерживающее воздействие на ввоз туда капитала международными компаниями. Однако нарастающая потребность в расширении рынков сбыта и сфер приложения капиталов, нужда в сырье и дешевой рабочей силе, рост принудительных расходов на мероприятия по охране окружающей среды, отсутствие свободного места для строительства предприятий — все это будет вынуждать, очевидно, МНК к капиталовложениям и в особенности к иным формам экспансии также в странах со строгой системой государственного контроля, где от иностранных монополий требуют создания региональных комплексов, включающих строительство как промышленных предприятий, так и объектов инфраструктуры.

Что касается факторов, затрудняющих расширение общих масштабов накопления в освободившихся странах, то и они, ослабляя свое действие, все в меньшей мере сдерживают экспансию МНК.

Так, по мере укрепления экономической независимости стран, образующих периферию мирового капиталистического хозяйства, и развития там интеграционных процессов расширяются старые и формируются новые,

---

<sup>64</sup> Так, с начала по середину 70-х годов инвестиции МНК США в добывающие отрасли развивающихся стран сократились с 8,3 млрд. до 5,2 млрд. долл., Великобритании — с 1,1 млрд. до 0,9 млрд. долл., тогда как у «новых пришельцев» (компаний ФРГ и Японии) аналогичные вложения возросли (Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 242).

более емкие национальные рынки молодых государств. Уже в конце 60-х годов американский профессор Р. Д. Робинсон предвещал, что «самые крупные рынки в будущем будут находиться в Африке, Латинской Америке и Азии, где сосредоточено более двух третей населения земного шара»<sup>65</sup>. А пока что, если даже экономике освободившейся страны присущи стагнация и узость рынка, иностранные инвесторы учитывают возможность сбыта на внешних рынках с территории данной страны. Этим как раз и объясняется предпочтение, отдаваемое международными монополиями экспортным отраслям промышленности молодых государств. МНК создают там порой явно неэкономичные предприятия, на которых низкая масса прибыли не уравнивается ее пормой. Расчет делается на расширение рынка в будущем и предотвращение конкуренции. Типичны в этом отношении автомобильные предприятия в Аргентине и Бразилии, сооруженные американскими концернами.

В меньшей мере отпугивает теперь международные монополии и проблема квалифицированных кадров в освободившихся странах, ибо многие из них стали уделять первостепенное внимание подготовке специалистов, вменяя это в обязанность действующим на их территории иностранным монополиям. Важно иметь в виду и другое: в 60-х годах развитие научно-технической революции привело к такому усложнению производственных процессов, что их осуществление стало непосильным для неквалифицированных рабочих развивающихся стран. В 70-х годах, напротив, усовершенствование технологии продвинулось настолько, что, обеспечив расчленение общего производственного процесса, позволило выносить в развивающиеся страны наиболее простые или высокоавтоматизированные производства, не требующие от рабочих сколь-нибудь серьезной квалификации.

70-е годы ознаменовались и заметным ослаблением технологического барьера, на который прежде наталкивались прямые инвестиции из высокоразвитых стран. Буржуазные авторы утверждают даже, что при определенных обстоятельствах технологическая отсталость может приносить «технологическую рента»<sup>66</sup>. В соответ-

<sup>65</sup> *Robinson Richard D. Who Needs Equity?* — In: *World Business. Promise and Problems* / Ed. C. C. Brown. N. Y., 1970, p. 276.

<sup>66</sup> См.: *Merigot J. J. A propos de l'industrialisation du tiers monde.* — *Défense nationale*, 1978, oct., p. 125—133.

ствии с моделью рыночного цикла жизни продукта создается возможность переводить в развивающиеся государства производство товаров, находящихся в последней фазе цикла<sup>67</sup>. Благодаря этому производители в высоко-развитых государствах получают возможность переключать производственные мощности на новинки, только что внедренные в производство. Однако предшествующий вариант, считающийся относительно устаревшим, все еще пользуется спросом, что позволяет развивающимся странам, освоившим выпуск данной продукции, экспортировать ее на западные рынки<sup>68</sup>.

Интенсификации прямых инвестиций в развивающиеся государства в 70-х годах (особенно со второй их половины) содействовали производственные сдвиги в самых развитых странах капитализма. Развитие научно-технического прогресса не только диктовало необходимость расширения масштабов производства и рынков, но и создавало благоприятные условия для разрешения этих задач за счет экспансии в освободившиеся государства. Тем более что в «центрах» империализма 70-е годы ознаменовались общим ухудшением условий воспроизводства (см. гл. 4, § 2).

Если в США переход к массовому инженерно-конвейерному производству начался в 1914—1929 гг., то в странах Западной Европы и в Японии — в 1950—1970 гг.<sup>69</sup> Одни отрасли обрабатывающей промышленности перестраивались как научно организованное поточное производство, переходя на сборку конечной продукции из стандартных блоков и узлов (автомобиле- и судостроение). Другие отрасли сразу возникали во многих своих звеньях как конвейерное производство с высоким удельным весом точного ручного труда (электротехническая, электронная, приборостроительная). Поточно-массовое производство послужило основой новой ступени обобществления труда, связав глубокой подетальной специализацией и объединив в целостные структуры многие

---

<sup>67</sup> О теории жизненного цикла продукта см. гл. 4, § 1.

<sup>68</sup> См.: *Колодзей Т.* О перемещении производств из капиталистических стран в освободившиеся государства. — *Мировая экономика и междунар. отношения*, 1980, №2, с. 101, 104—105.

<sup>69</sup> См.: *Васильчук Ю. А.* Научно-техническая революция и рабочий класс при капитализме. М., 1980, с. 81—121, 130—143.

предприятия капиталистических стран<sup>70</sup>. В минувшем десятилетии конвейерное производство почти повсеместно превратилось в господствующую форму материального производства, а в некоторых его отраслях с конца 70-х годов (в США — с 60-х годов) наметился переход к автоматизации и кибернетизации.

По мере того как совершенствование поточно-массового производства открывало все новые и новые возможности для разделения операций на конвейере на простейшие элементы и вынесения за рубеж тех из них, которые осуществляются вручную, взоры МНК обращались к развивающимся странам. Вероятность размещения на территории этих стран отдельных производств или их частей возрастала по мере того, как в систему инженерно-конвейерного производства включались отдельные автоматизированные участки и автоматические линии. Как отмечает польский экономист Т. Колодзей, подобная передислокация стимулировалась и тем, что благодаря прогрессу в области технологии относительно снижается роль такой стадии воспроизводственного процесса, как «собственно производство», и повышается значение двух других его стадий, а именно проектно-конструкторских работ и сбыта<sup>71</sup>.

Общая стратегия империализма в отношении бывших колониальных и зависимых стран предусматривала в 60-х годах развитие там обрабатывающей промышленно-

<sup>70</sup> См.: *Максимова М.* Изменения в производительных силах капитализма и интернационализация хозяйственной жизни. *Завьялов П. С.* Научно-техническая революция и международная специализация производства при капитализме. М., 1977; *Он же.* Кооперация в мире капитала. М., 1979.

<sup>71</sup> См.: *Колодзей Т.* Указ. соч., с. 101—102. Полностью разделяя этот тезис Т. Колодзея, мы позволим себе возразить против другого его положения. Так, анализируя мотивы перемещения производства в развивающиеся страны в 70-х годах, Т. Колодзей усматривает один из них в развитии научно-технического прогресса, обусловившего пространственное разделение до сих пор неделимых трех стадий производственного процесса: проектно-конструкторских работ, собственно производства и сбыта (Там же, с. 101). На наш взгляд, пространственное разделение этих трех стадий восходит отнюдь не к 70-м годам, а к периоду возникновения транснациональной монополии, для которой чаще всего характерно следующее распределение операций между ее отдельными звеньями: подготовка производства (головная компания), собственно производство (филиалы под контролем головной компании либо совместно с нею); сбыт (филиалы под контролем головной компании или сама головная компания).

сти не посредством создания высокоразвитого современного производства с законченным циклом, а в форме выпуска лишь некоторых видов оборудования, отдельных узлов, деталей или полуфабрикатов либо выведения в эти страны отдельных стадий технологического процесса. Сооружение там предприятий, являющихся своеобразным технологическим продолжением (филиалами, отделениями, цехами) головных компаний МНК, призвано теснее привязать периферию к центрам капиталистической системы, чем колониальные пути. На смену впеэкономическому принуждению здесь приходит экономическая и технологическая зависимость. Перенесением нижних звеньев вертикально интегрированных промышленных комплексов в развивающиеся страны империализм намеревается затруднить борьбу этих стран за достижение экономической самостоятельности, превратить в пустую «говорильню» обсуждение проблем, связанных с утверждением равноправных и взаимовыгодных отношений в мире.

В 70-х годах возникли условия для передачи из центров на периферию капитализма уже не части производств или производственных функций, а целиком отраслей (см. гл. 4, § 2). Однако и в тех случаях, когда в рамках регионального союза развивающихся стран осуществляется полный производственный цикл, взаимосвязанные предприятия представляют собой лишь звенья в единой монополистической структуре, если они контролируются иностранным капиталом. Как же осуществляется этот контроль? Было бы ошибочно предполагать, что подчинение периферийных стран международным монополиям происходит исключительно с помощью прямых инвестиций.

Как явствует из табл. 11, объем прямых капиталовложений из развитых в развивающиеся государства непрерывно возрастает. Увеличивается и среднегодовой темп их прироста: с 7,8% в 1967—1970 гг. до 8,5% в 1970—1973 гг. и 11,5% в 1973—1978 гг. Правда, несмотря на интенсификацию экспорта предпринимательского капитала в развивающиеся страны, доля этих стран в совокупном объеме прямых заграничных капиталовложений капиталистического мира с 1967 по 1978 г. неуклонно снижалась (см. табл. 8).

Однако цифры, демонстрирующие количественный аспект экономической динамики, отнюдь не означают ос-

лабления экспансии МНК в странах Азии, Африки и Латинской Америки. Дело в том, что в общем наборе инструментов экономического подчинения молодых государств международными монополиями роль прямых капиталовложений может снижаться, несмотря на их абсолютный рост, за счет использования новых методов проникновения, как-то: сооружения промышленных и иных объектов на контрактной основе, различных форм

Таблица 11. Прямые заграничные инвестиции в распределении по регионам (балансовая стоимость на конец года)

Регион	1967 г.		1970 г.		1973 г.		1978 г.	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
Всего	112,4	100,0	145,1	100,0	207,0	100,0	371,8	100,0
В том числе								
в развитых капиталистических странах	77,3	68,8	101,1	69,7	150,9	72,9	274,9	73,9
в развивающихся государствах	35,1	31,2	44,0	30,3	56,1	27,1	96,9	26,1

Рассчитано по: Salient Features and Trends in Foreign Direct Investment, 1980, p. 38, 40.

банкирского контроля и технологического диктата, предоставления управленческих и прочих услуг (см. § 4 этой главы). В развитых странах капитализма, напротив, прямому заграничному инвестированию отводится роль решающего фактора взаимопроникновения монополий разной национальной принадлежности.

Объяснение этому следует искать в том, что направление экспансии международных монополий определяется не только условиями воспроизводства общественного капитала, но и состоянием «инвестиционного климата» для иностранных капиталов, создаваемого специальным законодательством принимающих стран. «Инвесторы,— подчеркивал еще В. И. Ленин,— заинтересованы в том, чтобы уменьшить риск, связанный с политическими ус-

ловиями страц, куда они вкладывают свой капитал»<sup>72</sup>. В освободившихся государствах при некотором улучшении общих условий накопления сохраняет свое негативное воздействие на развитие прямого заграничного инвестирования фактор политической нестабильности, заключающийся в вероятности национализации иностранных компаний, в запрете на репатриацию капиталов и трансферт прибылей. Этот фактор утрачивает прежнее значение, по мере того как международные монополии, во-первых, прибегают к реэкспорту капитала с территории других государств того же региона, а во-вторых, меняют методы экспансии, переходя от владения собственностью к контрактным отношениям.

Поскольку роль прямого заграничного инвестирования как орудия экспансии международных монополий в промышленно развитые регионы капитализма и в развивающийся мир отнюдь не одинакова, измерение масштабов такой экспансии с помощью одних лишь данных о прямых капиталовложениях представляется нам недостаточным.

Хотя преобладающая часть вывоза капитала в форме прямых инвестиций из развивающихся государств концентрируется в руках империалистических международных компаний, 70-е годы охарактеризовались первыми шагами в этой области и нарождающихся монополий освободившихся стран (Индии, Бразилии, Мексики, Филиппин и др.). Они инвестируют капиталы обычно в такие сферы деятельности, которые остались немонополизированными финансовым капиталом западных держав и Японии (например, отрасли с трудоемкими видами производства, средние и мелкие предприятия). Вывоз капитала осуществляется ими преимущественно в другие государства развивающегося региона, чему способствует близость экономической структуры и условий производства, унаследованных ими всеми от колониального прошлого. Наблюдаются и отдельные случаи проникновения национального капитала освободившихся стран (например, таких монополий Индии, как «Бирла», «Тата», «Валчанд», компаний нефтедобывающих стран) в промышленно развитые капиталистические государства (Великобританию, США, Канаду, ФРГ, Японию, Австралию), что стало возможным лишь в обстановке резкого обострения конку-

---

<sup>72</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 28, с. 387.

рентной борьбы между империалистическими монополиями. Однако в современных условиях национальному капиталу развивающихся стран вряд ли удастся вклиниться «на равных» в систему финансового капитала империализма<sup>73</sup>.

Экспорт капитала из развивающихся государств, испытывающих острую нехватку ресурсов, провоцируется в большой мере операциями империалистических международных монополий. Захватив рынки этого региона, МНК вынуждают местные крупные частные компании вывозить капитал. Возникает противоречие между национальным государством, стремящимся привлечь капитал и направить его на цели развития, и местными фирмами, которые для успешного ведения дел должны вывозить капитал. В результате у молодых государств появляется новый вид нехватки капитала, в основе которого лежат выплаты по займам и заграничные инвестиции<sup>74</sup>.

Выделение из стран развивающегося мира небольшой группы экспортеров капитала не только усиливает коллизии между МНК и нарождающимися монополиями развивающихся стран, но и ведет к классовому расслоению внутри этого региона, подталкивая демократические силы освободившихся государств к борьбе против империалистических гигантов частного бизнеса и национальных монополий.

#### 4. НОВЫЕ МЕТОДЫ ПРОНИКНОВЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ МОНОПОЛИЙ В ИНОСТРАННЫЕ ГОСУДАРСТВА

Изменения экономической и политической ситуации в мире, влияющие на развитие прямых частных инвестиций, заставляют международные компании менять традиционные методы монополистического господства. Эти изменения все чаще выражаются в переходе от организации собственных заграничных компаний к созданию совместных обществ в странах — импортерах капитала, от простой скупки акций иностранных фирм к учреждению новых дочерних предприятий за рубежом, от владения акциями иностранных фирм к заключению с ними

<sup>73</sup> Подробнее см.: *Тягуненко В. Л.* Международное разделение труда и развивающиеся страны. М., 1976, гл. 7, с. 254—273.

<sup>74</sup> *Levinson Ch. Op. cit.*, p. 123.



долгосрочных контрактов. Возрастающее значение приобретает и такая форма внедрения МНК в хозяйственную структуру иностранных государств, как распространение акций головной фирмы среди акционеров ее зарубежных филиалов. Рассмотрим каждый из этих методов экспансионистской стратегии транс- и многонациональных концернов.

Переход от безраздельного владения акциями зарубежных филиалов к допущению в них местных капиталистов стран проникновения (совместные фирмы), а иногда и государства (смешанные фирмы) обуславливается комплексом факторов, прежде всего развитием научно-технической революции (преимущественно в развитых капиталистических странах) и политикой национальных правительств в отношении иностранного капитала (главным образом в развивающихся странах)<sup>75</sup>.

Современные требования науки и производства, особенно в науко- и капиталоемких отраслях, нередко перерастают возможности отдельных, даже самых крупных, монополий. Иностранный инвестор в развитых капиталистических странах рассчитывает, что местное участие облегчит ему внедрение современных технологических процессов; откроет доступ к производственным мощностям партнера, к кадрам высокой квалификации, к хорошо налаженной сбытовой сети и уже имеющейся клиентуре, к получению кредитов; обеспечит специальной информацией; позволит пользоваться привилегиями, предоставляемыми местным правительством «своим» предпринимателям, и т. п.

Иное положение в развивающихся государствах, где, как указывает Г. Л. Ройбер, «многие иностранные компании принимают в партнеры национальные фирмы исключительно с целью избежать коллизий с внутренними нормами, регулирующими их деятельность. Наши партнеры не имеют ничего такого, что нам необходимо: ни

---

<sup>75</sup> Компании совместного владения получили широкое освещение в печати. Например, см.: *Белоус Т.* Совместные предприятия — важная форма международного сплетения монополий. — В кн.: Соревнование двух систем. М., 1968; *Обминский Э.* Развивающиеся страны и международное разделение труда. М., 1974; *Иванов И. Д.* Международные корпорации в мировой экономике. М., 1976, с. 60—67; *Астапович А. З.* Международные корпорации США: тенденции и противоречия развития, с. 93—109.

технических знаний, ни опыта в сбыте и управлении, и нам не нужен их капитал»<sup>76</sup>.

Многие правительства молодых государств вообще запрещают учреждение на их территории дочерних обществ, находящихся под единоличным контролем МНК. Эти правительства поощряют вовлечение местного капитала в филиалы иностранных монополий, полагая, что оно откроет им дополнительные возможности подключать такие филиалы к потребностям национальной экономики. Транс- и многонациональные концерны подчиняются требованиям развивающихся стран в отношении совместного владения капиталом на их территории еще и потому, что при помощи «мимикрии» подобного рода надеются защитить свою собственность от национализации или экспроприации<sup>77</sup>.

Политика национальных правительств в отношении иностранного капитала приобретает возрастающее значение для МНК и в развитых капиталистических государствах, где за последние годы отношение к иностранным прямым инвестициям заметно изменилось и введение ограничений на тот или иной период стало реальностью<sup>78</sup>. Учреждение заграничных филиалов с совместным акционерным капиталом — один из путей обойти эти ограниче-

<sup>76</sup> *Reuber Grant L. Private Foreign Investment in Development. Oxford, 1973, p. 83.*

<sup>77</sup> По подсчетам английского экономиста М. Л. Вильямса, с 1956 по 1972 г. в 40 развивающихся странах, по неполным данным, были национализированы активы иностранных компаний общей стоимостью 10 097 млн. долл., что соответствовало 31,5% совокупного объема иностранных активов в этих странах, возникших на базе прямых инвестиций (*Oxford Economic Papers, 1975, July, vol. 27, N 2, p. 265*). Согласно данным экспертов ООН, с 1960 по 1976 г. в 71 развивающейся стране было зафиксировано 1369 случаев национализации иностранной собственности. Среднегодовое число таких случаев возросло с 47 в 60-х годах до 140 в 70-х годах (*Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 65*).

<sup>78</sup> Одни страны лимитируют долю участия иностранных инвесторов в акционерном капитале местных компаний (в Швеции и Финляндии, например, не более 20%, в Японии не свыше 50%), другие государства требуют, чтобы большая часть мест в правлении акционерной компании принадлежала собственным гражданам или домицилированным в данной стране лицам (скандинавские страны, Швейцария), третьи — закрывают для иностранцев либо ужесточают режим инвестиций в определенных сферах экономики (США, Франция, ФРГ, Япония), четвертые — ограничивают «иностранное содержание» местной продукции и т. п.

ния и избежать дискриминации собственности международных компаний. Правда, как свидетельствуют выборочные данные о 391 МНК капиталистического мира, в индустриально развитых странах капитализма предприятия «коллективного» владения не стали пока еще главной формой заграничных обществ (их доля не превышает 40%). В развивающихся государствах, напротив, удельный вес филиалов с совместным акционерным капиталом составляет 64%, отражая ситуацию, когда иностранный капитал уже не способен диктовать свою волю, а освобожденные страны еще не в состоянии отказаться от привлечения иностранного капитала (табл. 12).

В перспективе, очевидно, число компаний «коллективного» владения будет расти в обоих регионах несоциалистического мира. Как следует из сводных данных, касающихся американских корпораций, еще 20 лет тому назад около 75% опорных пунктов этих корпораций за рубежом представляли собой филиалы, в которых 100% акций принадлежало материнским компаниям в США. На начало 70-х годов таких филиалов насчитывалось уже 40%, а остальные являлись обществами с участием местного капитала или государства<sup>79</sup>.

Табл. 12, содержащая данные лишь о самых крупных заграничных инвесторах, приводит к выводу, что к политике совместного владения акциями зарубежных филиалов в наименьшей мере склонны корпорации США и в наибольшей — компании Японии. Это связано с известной робостью японских бизнесменов, которые чувствуют себя много слабее своих западных конкурентов. Даже крупнейшие МНК Японии по масштабам зарубежной деятельности не выдерживают сопоставления с корпорациями США. Так, заграничные активы японской «Мицуи буссан» в 11 раз меньше заграничных активов американской «Дженерал моторз», хотя на каждую из них приходится примерно по 4% общей суммы вывоза капитала из их страны<sup>80</sup>. Заграничные инвесторы Японии предпочитают участвовать в филиалах за рубежом меньшинством акций как в развитых капиталистических странах (65,2% всех филиалов), так и особенно в развивающемся мире (77,7% всех филиалов), где они к тому же опасаются возрожде-

<sup>79</sup> *Levinson Ch. L'inflation mondiale et les firmes multinationales. P.: Seuil, 1973, p. 116.*

<sup>80</sup> Япония в системе мировых хозяйственных связей. М.: Наука, 1977, с. 44.

Таблица 12. Структура собственности за границей международных компаний трех центров империализма (выборочные данные 1\*)

Тип филиала	В том числе							
	Все 391 компания 2*		180 компаний США		135 компаний стран Западной Европы		61 компания Японии	
	число филиалов 3*	%	число филиалов 3*	%	число филиалов 3*	%	число филиалов 3*	%
Во всех странах капитализма в полной собственности МНК 4*	9604	100,0	5727	100,0	4861	100,0	562	100,0
с большинством акций в руках МНК 5*	4907	51,4	3730	65,1	2278	48,9	34	6,0
с меньшинством акций в руках МНК 6*	2177	22,7	1223	21,4	1320	28,3	74	13,2
Доля акций у МНК неизвестна	1537	16,0	723	12,6	712	15,3	431	76,7
В развитых странах в полной собственности МНК 4*	980	40,2	51	0,9	351	7,5	23	4,1
с большинством акций в руках МНК 5*	6060	100,0	3603	100,0	3207	100,0	46	100,0
с меньшинством акций в руках МНК 6*	3634	60,0	2612	72,5	1788	55,7	6	13,0
Доля акций у МНК неизвестна	1200	20,8	657	18,2	802	25,0	8	17,4
В развивающихся странах в полной собственности МНК 4*	626	10,3	302	8,4	404	12,6	30	65,2
с большинством акций в руках МНК 5*	540	8,9	32	0,9	213	6,6	2	4,3
с меньшинством акций в руках МНК 6*	3541	100,0	2124	100,0	1454	100,0	516	100,0
Доля акций у МНК неизвестна	1273	36,0	1118	52,6	490	33,7	28	5,4
В развивающихся странах в полной собственности МНК 4*	917	25,9	566	26,6	518	35,6	66	42,8
с большинством акций в руках МНК 5*	911	25,7	421	19,3	308	21,2	401	77,7
с меньшинством акций в руках МНК 6*	440	12,4	19	0,9	138	9,5	21	4,1

1\* Данные о филиалах корпораций США по состоянию на 1975 г., а о филиалах других стран по состоянию на 1970 г.; 2\* Включал 15 компаний, расположенных за пределами США, Западной Европы и Японии; 3\* Филиалы отраслей обрабатывающей промышленности; 4\* 95 — 100% акций; 5\* 50—84% акций; 6\* 5—49% акций.  
Источники: Vernon R. Storm over the Multinationals. The Real Issues. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1977, p. 34.

ния антияпонских настроений, в первую очередь в освободившихся государствах бассейна Тихого океана (см. табл. 12).

Международные монополии стараются удержать или отвоевать господствующие позиции в совместных компаниях, используя такие приемы, как рассредоточение местной доли акций, позволяющее МНК оставаться крупнейшим акционером; закрепление за иностранным участником преимущественного права на голосующие акции. Однако наиболее действенным методом захвата власти международной монополией в компаниях, общих с капиталистами стран проникновения, служат соглашения о передаче лицензий, торговых марок, управленческого опыта, технической помощи, об «организации» займов и т. д. Не менее эффективным способом удержания позиций МНК в таких обществах является включение их в сеть сбыта монополии либо превращение их в отдельные звенья единой внутрифирменной системы специализации и кооперирования на базе полного технологического цикла.

Хотя транс- и многонациональные концерны могут сохранять за собой фактический контроль над заграничными филиалами, владея в них менее чем половиной акций, подобная «коллективная» собственность создает известные неудобства для монополий, существенно затрудняя управление ими (см. гл. 1, § 3). А потому МНК рассматривают обычно свое участие в совместных компаниях как вынужденную уступку принимающим странам, прежде всего развивающимся. Вот что пишут по этому поводу М. З. Брук и Г. Л. Реммерз: «Большинство бизнесменов критически относятся к допущению местного капитала. Тем не менее тенденция к более широкому местному участию получает все большее развитие, и отрицать это — значит проявить близорукость в политике, чего МНК не могут себе позволить. А дополнительные издержки следует рассматривать как цену, которую приходится платить за право вести дела в другой стране»<sup>81</sup>.

Разумеется, монополии стремятся к тому, чтобы плата за право вести дела в чужой стране была как можно меньше. С этой целью они модифицируют свою стратегию, отводя важное место замене участия местного капитала в филиале участием в материнской компании или зональ-

---

<sup>81</sup> Brooke M. Z., Remmers H. L. The Strategy of Multinational Enterprise. Organization and Finance. L., 1971, p. 278.

ных центрах. Председатель национального союза бизнесменов США Д. М. Кендалл подчеркивает: «Инвесторы всех стран, в которых компания осуществляет свои операции, должны стать ее акционерами, чтобы они имели интересы не только в фирме, совладельцами которой они являются, но и в операциях глобальной системы предприятий... Это не было бы длинным и трудным шагом в направлении к международному управлению корпорацией»<sup>82</sup>.

Разумеется, ни о каком международном управлении корпорацией не может быть и речи. Горстка финансовых магнатов безраздельно управляет ею благодаря сохранению в своих руках контрольного пакета акций головной фирмы или системе специальных акций, обеспечивающих право плюрального голосования. Последние не котируются на фондовых биржах, и их распространение не выходит за круг определенных лиц.

Размещением акционерного капитала материнской фирмы либо зональных центров среди бизнесменов и правительств иностранных государств международная компания стремится, во-первых, расширить возможности мобилизации чужих средств и, во-вторых (что наиболее важно) принудить своих партнеров пожертвовать национальными интересами в пользу глобальных интересов монополии. Этому и не скрывают идеологи транс- и многонациональных концернов. Д. М. Кендалл, в частности, прямо говорит, что участие местного капитала «в предприятии с мировыми операциями избавит от многих потенциальных конфликтов, которыми чревата местная управленческая философия»<sup>83</sup>. Ту же идею проводит и В. А. Борман: «Если международная компания сталкивается с возрастающим сопротивлением общественности в отдельных странах, то вместо вовлечения местного партнера в отдельные производственные предприятия (что могло бы повредить политике доходов) она пытается привлекать местных инвесторов к участию в капитале зональных центров»<sup>84</sup>. Распыление или так называемая демократизация акционерного капитала центрального ядра МНК используется буржуазными авторами, кроме того, для аргументации

<sup>82</sup> World Business. Promise and Problems / Ed. C. C. Brown. N. Y., 1970, p. 259.

<sup>83</sup> World Business. Promise and Problems, p. 263.

<sup>84</sup> Managementprobleme internationaler Unternehmungen / Hrsg. L. Perridon. Wiesbaden, 1970, S. 81.

спекулятивной идеи «диффузии капиталистической собственности» и «революции менеджеров».

Примером монополий, активно проводящих политику размещения акционерного капитала материнской фирмы среди иностранных держателей, могут служить голландский концерн «Филипс» и голландские общества группы ЮНИЛЕВЕР и «Ройял датч-Шелл». Так, акции ЮНИЛЕВЕР Н. В. находятся в руках голландских инвесторов (43%), американских (25), швейцарских (15), французских (5), английских (4), западногерманских (2,5%) и т. д. Еще шире масштабы проникновения иностранного капитала в «Ройял датч петролеум компани Н. В.», акции которой рассредоточены между инвесторами из США (32%), Нидерландов (30), Франции и Швейцарии (по 16), Великобритании (4), прочих стран (2%)<sup>85</sup>.

До недавнего времени к участию в акционерном капитале головных фирм привлекались инвесторы исключительно из развитых стран капитализма. 70-е годы ознаменовались допущением присутствия в акционерном капитале также фирм из развивающихся нефтедобывающих государств (например, покупка Ираном 25,04% акций концерна «Фрид. Крупп», Кувейтом — 14,6% акций концерна «Даймлер Бенц») <sup>86</sup>. Подобная политика международных монополий явилась новой формой их приспособления к изменениям в мире, обусловленным развертыванием национально-освободительного движения. Разумеется, здесь не имеет места трансформации транснационального концерна в многонациональный, поскольку, хотя иранская (соответственно кувейтская) сторона и получает возможность оказывать известное влияние на дела концерна, решающий контроль сохраняется в руках западногерманского партнера. При этом международные компании делают ставку на то, что долгосрочные капиталовложения молодых государств в развитой части капиталистического мира, во-первых, воспрепятствуют национализации монополистической собственности в этих государствах, а во-вторых, укрепят финансовую базу МНК и помогут расширить их внутри- и внешнеэкономическую экспансию. В соединении «нефтяных миллионов» с новейшей техникой и квалифицированными кадрами, принадлежащими транс- и многонацио-

<sup>85</sup> Подробнее см.: *Белоус Т. Я.* Международные промышленные монополии, с. 101—102.

<sup>86</sup> *The Economist*, 1975, Jan. 25, p. 62; *Spiegel*, 1974, 22. Juli, N 30, S. 23; *Capital*, 1975, N 3, S. 33—36.

нальным концернам, многие из этих концернов видят пыле перспективу своего развития. Причем они зорко следят за тем, чтобы портфельные инвестиции нефтедобывающих стран не переросли в прямые<sup>87</sup>.

Однако, если отвлечься от стран — производителей нефти, станет ясно, что реализация стратегии МНК по привлечению иностранцев к участию в акционерном капитале их материнских компаний наталкивается на серьезные трудности. Главная из них, по мнению МНК, заключается в «консерватизме» иностранных инвесторов, предпочитающих более охотно приобретать акции местных филиалов, чем головной компании или зональных центров, не имеющих резиденции в их странах. Но если даже отбросить сложившиеся привычки и традиции, то останутся объективные препятствия, связанные с валютными проблемами, различием в системах расчетов и т. д. Известное значение имеет и государственная политика регулирования движения капиталов в интересах национальной экономики<sup>88</sup>.

Поэтому вопреки стремлению международных монополий к привлечению иностранного капитала в материнские холдинговые компании либо зональные центры при 100-процентном контроле над зарубежными дочерними

---

<sup>87</sup> Подобная политика международных монополий находит поддержку у «их» правительств, которые опасаются, что в условиях продолжающегося валютного кризиса скопление гигантской массы денег в руках нефтедобывающих государств грозит капиталистическому миру новыми валютными потрясениями. Выход из создавшейся ситуации империалистические правительства видят в перекачивании нефтедолларов в экономику промышленно развитых стран, рассчитывая использовать эти средства для оживления экономического роста «своих» стран и надеясь таким путем стабилизировать международное обращение капиталов.

<sup>88</sup> Так, правительства некоторых принимающих стран допускают и даже поощряют участие «своих» инвесторов в местных филиалах МНК, но запрещают им приобретать акции материнских компаний либо прибегают к различным дискриминационным мерам в отношении таких акций (например, к увеличению налогообложения). И это естественно, ибо покупка акций головных фирм МНК местными инвесторами означает для принимающих стран вывоз капитала и расходование дефицитных инвалютных средств, что не всегда совпадает с текущими задачами национальной государственной политики. Что касается правительств стран дислокации материнских компаний, то они, в свою очередь, препятствуют нередко продаже акций компаний, руководствуясь соображениями национального престижа, безопасности и т. п. С этой целью используются в первую очередь налоговые мероприятия.



обществами широкое развитие получают, как указывалось, филиалы МНК за рубежом с различными долями местного участия.

Изменение традиционных способов внедрения транс- и многонациональных концернов в экономику иностранных государств проявляется и в возрастающем значении сделок, которые своим содержанием имеют не простую скупку акций иностранного партнера, а учреждение новых фирм за рубежом.

Инвестируемый за границей капитал в течение долгого времени направлялся в значительной мере не на создание новых производственных мощностей, а на скупку местных компаний. Так, удельный вес выкупленных из-под национального контроля фирм в общем числе заграничных филиалов 180—187 американских транснациональных корпораций (на них приходится 80% всех прямых зарубежных инвестиций США) увеличился с 28,3% в 1947—1957 гг. до 41,4% в 1958—1967 гг. и 50,4% в 1967—1969 гг., а затем снизился до 46,5% в 1970—1975 гг.<sup>89</sup>

Наметившаяся с начала 70-х годов тенденция к некоторому сокращению числа сделок, означающих простое изменение национальности контроля, объясняется в первую очередь усилением правительственного регулирования иностранных вложений, разделяемых на «желательные» (сооружение новых предприятий в отраслях и районах, представляющих народнохозяйственный интерес для стран — импортеров капитала) и «нежелательные» (скупка уже существующих предприятий, в особенности крупных). Правительства поощряют «желательные» инвестиции, предоставляя иностранным компаниям разного рода привилегии и льготы, и противодействуют «нежелательным» (вплоть до наложения вето, которое, правда, не всегда оказывается эффективным).

И если в развитых странах капитализма скупка национальных компаний, находившихся под местным контролем, продолжает пока оставаться главной формой приобретения заграничных филиалов международными компаниями, то в развивающихся государствах такие филиалы возникают теперь преимущественно посредством учреждения новых фирм. В частности, доля вновь созданных об-

<sup>89</sup> Рассчитано по: Multinational Corporation in World Development, 1973, p. 225; Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, 1978, p. 224—225.

ществ в совокупном числе зарубежных филиалов 391 транснациональной компании обрабатывающей промышленности капиталистического мира составляла в 1975 г. в развитых странах 33,3%, а в развивающихся — 57,9% <sup>90</sup>. Объясняется это не только более жестокой линией правительств молодых государств в отношении скупки национальных компаний иностранцами, но и тем, что многие из этих государств переживают пока период становления и формирования обрабатывающей промышленности, а потому скупать там зачастую практически нечего. К тому же создаваемые промышленные предприятия представляют собой нередко лишь отдельные звенья единых технологических комплексов, контролируемых иностранным капиталом.

Важно, однако, иметь в виду, что данные о вновь учреждаемых заграничных филиалах не отображают в полной мере реального вклада международных компаний в национальное накопление стран — импортеров капитала, ибо какая-то часть из этих вновь учреждаемых заграничных филиалов возникает за счет дробления капитала уже действующих дочерних компаний и отпочковывания новых. Подобное деление капитала является одним из методов сокращения налоговых платежей. Интересно в этом отношении обследование 187 транснациональных корпораций США, проведенное Гарвардским университетом. Эти корпорации имели в 1968 г. 7927 заграничных филиалов, из коих 27,5% (2181 филиал) было образовано путем приобретения действующих компаний, а 17% (1347 филиалов) — посредством дробления капиталов существующих дочерних обществ. Следовательно, около 45% создаваемых иностранных филиалов не представляют собой чистого вклада в национальное накопление капитала принимающими странами <sup>91</sup>.

Хотя более поздние статистические данные отсутствуют, можно с уверенностью предположить, что такая форма экспансии МНК в иностранных государствах, как учреждение новых фирм, будет и впредь осуществляться в большой мере за счет дробления капиталов ранее созданных дочерних и внучатых компаний.

Среди методов проникновения международных монополий в иностранные государства, прежде всего развиваю-

---

<sup>90</sup> *Vernon R. Storm over the Multinationals*, p. 72.

<sup>91</sup> *Comercio exterior*, 1974, N 11, p. 978—982.

щиеся, растущее значение приобретают долгосрочные контракты с местными фирмами о предоставлении технологии, об оборудовании либо сооружении предприятий (в том числе «под ключ»<sup>92</sup>), о подготовке специалистов и т. п. Получают распространение и совместные общества, которые базируются уже не на владении собственностью, а на контрактных связях (по типу «продакшншеринг»). Иностранная монополия, участвующая в таком обществе, располагает правом на часть его продукции, иногда по ценам ниже мировых, в обмен на кредиты, оборудование и разного рода услуги. После погашения задолженности иностранному партнеру он может сохранить за собой право получать в течение договорного периода свою долю продукции уже по мировым ценам.

«Будущие взаимоотношения в области международного бизнеса в большей мере будут основываться на контрактах, чем на владении,— пишет американский исследователь В. Салера,— причем эти контракты, возможно, будут периодически пересматриваться в свете изменения отношений между правительствами стран, которым принадлежат данные компании»<sup>93</sup>. Ему вторит профессор Массачусетского технологического института США Рихард Д. Робинсон, предсказывающий относительное сокращение прямых зарубежных инвестиций в связи с тем, что иностранная собственность встречает растущее сопротивление в странах — импортерах капитала (в первую очередь развивающихся), а в перспективе вообще может быть запрещена соответствующим законодательством. Робинсон считает не менее прибыльным и куда более безопасным для МНК вывоз прибылей, получаемых не от эксплуатации местных ресурсов на базе владения, а от использования на контрактных условиях таких активов, которыми принимающая страна не располагает, как-то: технология, «ноу-хау», мастерство, услуги в области организации сбыта на мировом рынке и т. д. «Тот, кто экспортирует дефицитные знания или навыки, фактически ничем не рискует,— пишет Робинсон.— Основные инвестиции, необходимые для проникновения на зарубежный рынок таким способом, осуществляются в стране, из которой

<sup>92</sup> Сооружение иностранной монополий промышленных объектов «под ключ» означает, что они эксплуатируются ею в течение установленного срока, а затем передаются правительству принимающей страны, главным образом развивающейся.

<sup>93</sup> *Salera V. Multinational Business. Boston, 1969, p. 12.*

экспортируются затем технология и навыки (т. е. в «своей» стране.— Т. Б.)... Физические активы могут быть экспропрированы или над ними можно утратить контроль, тогда как технология быстро устаревает и теряет свою ценность. За редким исключением люди, являющиеся носителями знаний и навыков... могут быть отозваны, а поток информации о результатах исследований и разработок приостановлен»<sup>94</sup>.

Если оправдаются прогнозы буржуазных исследователей в отношении замены собственности на капитал контрактными отношениями, которая сопровождается зачастую переходом от непосредственного участия в производстве на постоянной основе к простой передаче технологии и разного рода услуг, то получит дальнейшее развитие тенденция к отделению технологии от производства подобно тому, как с конца прошлого столетия происходит отделение собственности на капитал от функции управления.

Переходя от владения собственностью к контрактным отношениям, транс- и многонациональные концерны получают возможность распоряжаться множеством юридически самостоятельных фирм за рубежом не через участие в их акционерном капитале и персональные связи, а привязывая эти фирмы технологически и организационно. При этом важно отметить, что технологический диктат международных монополий в большей мере затрудняет борьбу развивающихся стран за достижение экономической самостоятельности, чем такие традиционные методы контроля, как владение контрольным пакетом акций и личная уния. К тому же при контрактных отношениях со своими заграничными партнерами МНК полностью сохраняют за собой возможность устанавливать с ними долговые отношения и оказывать на них банкирское давление.

Итак, международные монополии используют одни и те же методы проникновения в развитие и развивающиеся страны, однако значимость их для каждой из этих групп стран весьма различна. При внедрении в хозяйственную структуру молодых государств экспансионистская стратегия МНК отводит первостепенное место допущению местного капитала к участию в заграничных филиалах, учреждению новых фирм за рубежом взамен скупки уже

---

<sup>94</sup> World Business: Promise and Problems, p. 271.

существующих предприятий, заключению разного рода долгосрочных контрактов. Меньшее значение имеют данные методы для проникновения МНК в развитые страны капитализма. Здесь со временем приобретет, очевидно, популярность размещение акционерного капитала материнской фирмы среди бизнесменов иностранных государств.

На перспективу прямые инвестиции останутся, вероятно, главной формой внешнеэкономической экспансии международных монополий в индустриально развитые страны капитализма. Что же касается молодых государств, то при абсолютном росте там иностранных прямых инвестиций, роль последних в общем наборе инструментов экономического проникновения монополий будет, очевидно, относительно снижаться.

Вынесение за пределы национальных границ части производственного потенциала международных монополий, опосредствуемое движением капитала, с одной стороны, порождает и закрепляет отношения зависимости и подчинения в мире капитализма, а с другой — вызывает к жизни новые противоречия и вносит дополнительный элемент неустойчивости в структуру мирового капиталистического хозяйства. Возрастают межмонополистические столкновения и внутрифирменные коллизии. Четко обнаруживается кардинальное несоответствие целей частномонополистического бизнеса и общенациональных интересов капиталозэкспортирующих государств и стран проникновения, в первую очередь развивающихся. Выносятся на международный уровень коренные антагонистические противоречия между трудом и капиталом. Изменения экономической и политической ситуации в мире подталкивают МНК к активным поискам более «гибких» форм внедрения в экономику иностранных государств, вынуждают их использовать более «модернизированные» способы эксплуатации трудящихся. Все это диктует необходимость крепить единство и сплоченность всех антимонаполистических сил для противодействия экспансии транснациональных концернов.

НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ  
— БУРЖУАЗНЫХ ТЕОРИЙ ПРОИСХОЖДЕНИЯ  
ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ  
КАК ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ  
МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ

Стремительное распространение международных компаний, противоречивое воздействие их операций на мировое капиталистическое хозяйство, повышение роли вывоза капитала в воспроизводственном процессе и иные новейшие изменения в экономике капитализма привлекают внимание буржуазной экономической мысли, вынуждая ее к пересмотру традиционных теорий (неоклассической и неокейнсианской) и к созданию новых концепций интернационального капиталоборота<sup>1</sup>.

Первая из традиционных доктрин вывоза капитала возникла в 30-х годах, а вторая — в 40-х годах XX в. в рамках более общих течений буржуазной экономической мысли — неоклассической теории международной торговли и неокейнсианской теории роста.

Неоклассическая, или «общепризнанная», концепция международной миграции капитала опирается на микроэкономический анализ поведения индивидуального инвестора, который перемещает свои капиталы из стран с избытком капитала в страны с его нехваткой. В этой концепции изучался главным образом ссудный капитал и портфельные вложения, приводимые в движение различиями в ставках процента. Инвестор, направляя свои капиталы из стран с низкой нормой дохода в страны с бо-

---

<sup>1</sup> Критика буржуазных теорий вывоза капитала содержится в следующих работах советских авторов: *Голосов В. В.* Теории вывоза капитала. М., 1977; *Чибриков Г. Г.* Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства. М., 1979, с. 44—51; *Буглай В. Б.* Международные монополии и буржуазная экономическая мысль. М., 1980, с. 78—120; *Ушаков В. А.* Вывоз капитала: воздействие на платежный баланс. М., 1981, с. 24—36.

лее высокой нормой, не вступает в конкурентные отношения с заграничными фирмами, а лишь получает в качестве кредитора свою долю прибыли, производимой за рубежом. Отдельные элементы этой теории послужили впоследствии исходным материалом для создания ряда моделей прямых инвестиций.

Неокейнсианская теория международного движения капитала осуществляет его макроэкономический анализ, увязывая экспорт и импорт капитала с платежным балансом, объемом и темпом роста национального дохода, уровнем занятости и т. п. Индивидуальный инвестор вообще не является объектом ее изучения. Эта теория, подобно неоклассической, создавалась в эпоху, когда преобладающей формой вывоза капитала являлись займы и портфельные инвестиции, а капитал в форме прямых вложений двигался преимущественно в одном направлении: из развитых стран в отсталые.

Обозначившиеся на рубеже 50—60-х годов структурные сдвиги в мировом капиталистическом хозяйстве, а также изменения в самом экспорте капитала (превращение траст- и многонациональных концернов в основных его субъектов, а прямых инвестиций в главную его форму, перемещение преобладающей доли прямых вложений из развивающихся стран в развитые и т. д.) подтолкнули буржуазную экономическую мысль к переработке традиционных теорий вывоза капитала с целью их приспособления к новым потребностям теоретического обоснования внешнеэкономической экспансии монополистического капитала. Неокейнсианская теория международного движения капитала, претерпев существенные изменения, выступил в 60—70-х годах в многообразии различных новых моделей. Одни из них отражают движение капитала между развитыми капиталистическими государствами (монетарные «динамические модели вывоза капитала», «предпочтение ликвидности», «экономическая интеграция», «государственное регулирование экспорта и импорта капитала» и т. д.). Другие концепции теоретически оправдывают империалистическую экспансию в развивающиеся страны («помощь развитию», «гармония интересов иностранных и национальных инвесторов» и т. п.).

В 60—70-х годах в буржуазной политэкономии появилось и совершенно новое, третье направление теоретического анализа вывоза капитала, специально исследующее

прямые заграничные инвестиции в качестве основы возникновения и развития международных компаний.

В настоящей работе к анализу привлечены три таких модели: «роста фирмы» (объясняет международную миграцию капитала и возникновение МНК в рамках теории роста фирмы), «международной олигополии» (кладет в основу развития прямых инвестиций появление конкретной монополистической ситуации на рынке, искажая при этом сущность монополии), «модификации закона стоимости» (выводит происхождение прямых капиталовложений из механизма функционирования валютных курсов).

### 1. МОДЕЛЬ «РОСТА ФИРМЫ»

Авторы этой модели особо подчеркивают, что неоклассическая теория международного капиталоборота, усматривающая причину перемещения капиталов преимущественно в интернациональных различиях в нормах прибыли или нормах процента, явно недостаточна для объяснения прямых заграничных инвестиций. Такое объяснение, утверждают они, скорее может быть найдено в рамках теории организации крупной капиталистической фирмы, ибо прямые капиталовложения, как и любая другая операция фирмы, соотносятся с системой целевых установок.

Что касается целевых установок капиталистической компании, то они отнюдь не неизменны, а, напротив, постоянно эволюционируют, воздействуя на характер и масштабы вывоза капитала. «Поскольку крупные размеры фирмы и операции по размещению инвестиций неразрывно связаны друг с другом, — утверждает американский экономист Т. О. Хорст, — то новые теории (роста) фирмы как будто специально предназначены для анализа поведения мультинациональных фирм»<sup>2</sup>. В своей более ранней работе Хорст вскрыл прямую зависимость прямых заграничных инвестиций от размеров капиталистических компаний. По данным обследования 1191 компании обрабатывающей промышленности США в конце 60-х годов Хорст показал, что для успешного осуществления прямых капиталовложений в одну страну корпорация-инвестор должна иметь минимальный годовой оборот, равный 50 млн. долл., а в несколько стран — уже 125 млн. долл.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> *Horst T. O. The Theory of the Firm. Economic Analysis and the Multinational Enterprise / Ed. J. H. Dunning. L., 1974, p. 33.*

<sup>3</sup> *The Review of Economics and Statistics, 1972, vol. 74, N 3, p. 261.*



В чем же суть теорий роста фирмы, используемых для объяснения инвестиционной экспансии международных компаний? Их исходная посылка состоит в том, что приход менеджеров к руководству капиталистическими акционерными обществами становится качественно новым моментом в развитии капиталистического способа производства. В противоположность мелким и средним предприятиям, находящимся в единоличной собственности или собственности большинства, в крупных акционерных обществах владение и управление капиталом разделены. Сильная распыленность акционерного капитала делает менеджеров практически независимыми от множества владельцев капитала. Поскольку менеджеры не являются собственниками фирм, то в отличие от капиталистов они руководствуются в своей деятельности не стремлением к максимизации прибыли, а комплексом иных целей, включающих власть, престиж, доходность и надежность<sup>4</sup>. Эти целевые установки связаны теснейшим образом с размером предприятия. А потому первоочередная цель менеджмента крупных капиталистических предприятий состоит в форсировании роста фирмы, т. е. в максимизации ее оборота<sup>5</sup>. Рост компании должен обеспечиваться за счет следующих основных источников: выпуск новых видов продукции, диверсификация производства, проникновение на новые рынки за рубежом<sup>6</sup>. Отсюда следует, что при объяснении причин прямого заграничного инвестирования приоритеты должны быть отданы соображениям сбыта, т. е. проблеме приспособления имеющихся и потенциальных производственных мощностей к рынку.

---

<sup>4</sup> Критика «неприбыльных целей» современной капиталистической фирмы дана в ряде работ советских авторов: например, см.: *Далин С.* Современный американский капитализм в оценке Дж. Гэлбрейта.— *Мировая экономика и международные отношения*, 1974, № 8; *Котов В. Н.* Монополистические формы хозяйственных отношений. М., 1971, с. 105—109; *Рудакова И. Е.* Капиталистическая монополия: ее политико-экономическая природа и формы экономической реализации. М., 1976, с. 188—204; *Кочеврин Ю. Б.* Критика экономической теории менеджериализма: Критика современной буржуазной политэкономии. М., 1977, с. 464—478.

<sup>5</sup> *Baumol W. J.* Business Behavior, Value and Growth. N. Y., 1959, p. 45; *Galbraith J. K.* The New Industrial State. Boston, 1967, p. 109, 166.

<sup>6</sup> *Corporate Growth Strategies* / Ed. I. Stemp. N. Y.: American Management Association, 1970, p. 291.

Д. Хаубольд, например, в своем исследовании, посвященном американским прямым инвестициям в обрабатывающей промышленности стран Западной Европы, указывает, что для инвесторов США мотив прибыльности мог еще иметь значение в 50-х годах, когда различия в рентабельности измерялись 3—4%. Хотя уже тогда подобные различия, замечает Д. Хаубольд, вряд ли могли рассматриваться как достаточное основание для компенсации сопряженного с зарубежным инвестированием риска. С конца 50-х — начала 60-х годов разрыв в рентабельности сократился и уже с 1962 г. составлял менее 1%. А потому можно думать, что американские инвесторы при осуществлении прямых капиталовложений в Западной Европе руководствовались иными соображениями, отличными от максимизации прибыли. Эта точка зрения подтверждается, по мнению Хаубольда, и тем, что западноевропейские компании выбирают для капиталовложений в США те же отрасли, что и американские инвесторы в Западной Европе. Это так называемое перекрестное инвестирование не может быть объяснено разрывом в нормах прибыли<sup>7</sup>.

Того же мнения придерживается и Дж. Берман, который, исследуя экономические стимулы активизации промышленных концернов за рубежом, пишет: «Задачи роста и проникновения на рынки значительно снижают роль разницы в прибыльности как решающего фактора при инвестировании за границей»<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> *Haubold D.* Direktinvestitionen und Zahlungsbilanz. Hamburg: HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, 1972, S. 64.

<sup>8</sup> *Behrman J.* Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise. Chapel Hill, 1969, p. 8. К аналогичным выводам приходят авторы следующих экономических исследований: *Balassa B.* Trade Liberalization Among Industrial Countries: An Evaluation. N. Y. etc., 1967, S. 135; *Weintraub R.* Studio empirico sulle relazioni di lungo andare tra movimenti di capitali e rendimenti differenziali (Long Term Relations of Capital Movements to Differential Pay-offs: An Empirical Study).— Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali, 1967, N 5, p. 414; *Bandera V. N., White J. T.* U. S. Direct Investment and Domestic Markets in Europe.— *Economia Internazionale*, 1968, vol. 21, N 1, p. 117; *Scaperlanda A. E., Maurer L. J.* The Determinants of the U. S. Direct Investment in the E.E.C.— *American Economic Review*, 1969, vol. 59, N 4, p. 558; *Hymer S., Rowthorn R.* Multinational Corporation and International Oligopoly: The Non-American Challenge.— In: *The International Corporation*/Ed. C. Kindleberger. Cambridge (Mass.): M.I.T. Press, 1970; *Stubenitsky F.* American

Авторы рассматриваемой модели считают, что получаемая от прямых зарубежных инвестиций прибыль выступает не как самоцель, а лишь как одно из средств роста предприятия. Наиболее локанично данная идея сформулирована, пожалуй, Х. Г. Майснером: «Прибыль и рентабельность (т. е. масса и норма прибыли.— Т. Б.) становятся зависимыми переменными в долгосрочной политике сбыта»<sup>9</sup>. Это означает, что руководство компании включает прибыль в калькуляцию, но лишь в качестве второстепенного (ограничивающего) условия, т. е. в форме фиксации ее нижнего предела. Вторым побочным условием является обеспечение устойчивости, надежности развития капиталистической фирмы, поскольку ее быстрый рост связан с серьезным риском. Этот риск заключается в том, что темпы роста компании в тот или иной период могут значительно превысить ее реальные потребности<sup>10</sup>.

Следовательно, в анализируемой модели максимизация прибыли, равно как и минимизация риска, несет на себе лишь нагрузку «ограничителя» при главном побудительном мотиве прямых инвестиций, каковым является рост фирмы, измеряемый суммой ее продаж в денежном выражении.

В чем, на наш взгляд, состоит несостоятельность концепции, увязывающей происхождение прямых зарубежных инвестиций с теорией роста фирмы?

Как и большинство других буржуазных моделей прямых зарубежных капиталовложений, эта концепция обходит молчанием вопрос о том, что экономическая необходимость вывоза капитала проистекает из внутренних противоречий капиталистического воспроизводства (пере накопление капитала и возникновение его избытка), хотя и вплотную подходит к этому вопросу.

---

Direct Investment in the Netherlands Industry. Rotterdam: Rotterdam Univ. Press, 1970; *Prachowny M. J.* Direct Investment and the Balance of Payments of the United States: A Portfolio Approach.— In: *The International Mobility and Movement of Capital*. N. Y.: National Bureau of Economic Research, 1972; *Vallat H.* Approche théorique de la croissance étrangère des firmes.— *Economies et sociétés*, P., 1973, N 7/8, p. 1189—1210.

<sup>9</sup> *Meissner H. G.* Betriebswirtschaftliche Probleme der Auslandsinvestitionen.— *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 1965, 35. Jg., N 11, S. 717.

<sup>10</sup> *Heidhues F.* Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen. Tübingen, 1969, S. 179, 197.

К тому же относительное падение значимости издержек производства (а следовательно, и нормы прибыли) при вывозе капитала за рубеж используется Хорстом, Хаубольдом, Балаша, Берманом и другими сторонниками данной концепции для того, чтобы закамуфлировать мотив прибыли вообще. Сознательно создается водораздел между проблемой роста международных компаний и захвата ими новых рынков, с одной стороны, и прибыльностью их заграничных капиталовложений — с другой. В действительности же никакого водораздела здесь нет, ибо расширение рынков сбыта посредством вывоза капитала означает не что иное, как увеличение массы прибыли, которое в состоянии компенсировать относительное снижение ее нормы там, где оно имеет место.

Не представляется убедительной и аргументация буржуазных экономистов о возникновении «неприбыльных целей» в стратегии заграничных инвесторов с заменой частнособственнической фирмы так называемой менеджеральной компанией.

Современная капиталистическая фирма представляет собой вещную форму капитала, а капитал есть самовозрастающая стоимость, увеличение которой обеспечивается эксплуатацией наемного труда. Эта сущностная черта капиталистической фирмы опускается менеджерами (а вслед за ними и буржуазными теоретиками), которые рассматривают мотивы поведения фирмы лишь с точки зрения ее политики, не выходя за пределы чисто внешних связей и поверхностных зависимостей.

С отделением собственности на капитал от функции по его управлению законы накопления капитала не утрачивают своего значения. Утверждение большинства западных экономистов о том, что сильная распыленность акционерного капитала делает управляющих независимыми от множества владельцев капитала, лишены какого бы то ни было фактического основания, ибо любая крупная капиталистическая фирма контролируется финансовой группой, а менеджеры есть не что иное, как наемные представители капиталистов. Это признают и отдельные, наиболее добросовестные буржуазные авторы. В частности, американский экономист Д. Коц пишет: «В основе экономической власти лежит не мастерство управления, а собственность и контроль над капиталом в целом»<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> *Kotz D. Bank Control of Corporations in the United States. Berkeley: Univ. Calif. Press, 1978, p. 148.*

Отсюда следует, что определяемая высшими управляющими общая политика фирмы полностью подчинена задаче воспроизводства индивидуального капитала. Какими бы корыстными интересами (власть, престиж, личное обогащение) ни руководствовались менеджеры, они обязаны обеспечить самовозрастание капитала. Реализация личных планов менеджеров невозможна без увеличения первоначальной капитальной стоимости, составляющего смысл и цель жизнедеятельности капитала, независимо от того, кто ее обеспечивает — частный предприниматель или группа управляющих. Если смысл существования капитала — возрастание его стоимости, то средство к тому — капитализация прибавочной стоимости, внешне проявляющаяся в форме накопления прибыли. Получение максимальной прибыли — движущий мотив деятельности любой капиталистической фирмы, детерминированный законами конкуренции капиталистической системы. Однако стратегия максимизации прибыли у каждой фирмы на разных этапах ее развития может быть различной. Вот лишь некоторые из возможных вариантов.

Во-первых, инвестируя капиталы в страны с более низкой *нормой* прибыли, чем внутри страны базирования (например, для упрочения своих зарубежных рынков либо захвата новых рынков с высоким потенциалом роста), МНК обеспечивает увеличение *массы* прибыли.

Во-вторых, вкладывая капиталы в *текущий момент* в страны с низкой *нормой* прибыли, МНК добиваются ее повышения в каждый последующий момент, т. е. максимизируют величину нормы прибыли *за период*.

В-третьих, осуществляя прямые инвестиции в страны с низкой нормой прибыли (например, в ресурсы дефицитного сырья и компонентов), МНК рассчитывают максимизировать *надежность* прибыли (массы и нормы) путем устранения риска, связанного с получением важных узлов и материалов от независимых поставщиков за границей.

В переводе на язык авторов анализируемой модели все эти варианты экспансионистской активности международной компании означают отказ от максимизации прибыли в целях максимизации роста компании (объема ее продаж) либо в интересах минимизации риска. В реальной же капиталистической действительности, как бы ни менялась стратегия заграничного инвестора, она неизменно нацелена на капитализацию прибавочной стоимости, получающую внешнюю форму накопления прибыли. Ни-

чего не меняется в существе дела, если стратегия фирмы в тот или иной момент выдвигает на передний план увеличение массы прибыли или повышение ее нормы, или максимизацию ее надежности. Речь идет об оптимальном сочетании всех условий, обеспечивающих самовозрастание индивидуального капитала на каждом этапе его развития. Расширение сферы прибавочного труда, обращение прибавочной стоимости в капитальную стоимость, увеличение первоначальной капитальной стоимости — такова абсолютная цель капиталистического производства вообще и прямого заграничного инвестирования, в частности.

## 2. МОДЕЛЬ «МЕЖДУНАРОДНОЙ ОЛИГОПОЛИИ»

Буржуазной экономической наукой выдвинут ряд теорий, базирующихся на общем исходном тезисе о том, что прямое инвестирование предполагает обладание международной компанией «монополистическими преимуществами», которые обеспечивали бы ей превосходство на рынке над всеми существующими или потенциальными конкурентами в стране проникновения. Среди них выделяются концепции «международной олигополии», «жизненного цикла продукта» и «валютного риска». Различное обоснование монополистических преимуществ и предопределяет лицо той или иной модели. Например, в модели «международная олигополия» успех зарубежной экспансии обеспечивается перевесом над компаниями других стран прежде всего в области технологии и управления. В модели «цикла жизни продукта» Р. Вернона в качестве основного преимущества компании-инвестора выдвигается ее способность к поэтапной адаптации в международном масштабе к уровню спроса на технологически новый продукт с целью сохранения монополистических позиций на рынке<sup>12</sup>. Модель «валютного риска» американского экономиста Р. Алибера усматривает такое преимущество в сосредоточении у инвестора активов, выраженных в наиболее прочных валютах.

Мы позволим себе ограничиться здесь анализом лишь одной из этих концепций, а именно модели «международной олигополии», которая получила весьма широкое распространение в буржуазной экономической литературе. Ее родоначальниками явились американские экономисты

---

<sup>12</sup> О теории «цикла жизни продукта» см. гл. 4, § 1.

С. Хаймер<sup>13</sup> и Ч. Р. Киндлебергер<sup>14</sup>. Данной теории в той или иной степени придерживаются Г. Стевенс (США)<sup>15</sup>, А. К. Северн (США)<sup>16</sup>, Р. В. Жиллеспи (США)<sup>17</sup>, Р. Е. Кейвз (Великобритания)<sup>18</sup>, Р. Лакруа (Канада)<sup>19</sup>. Отдельные элементы модели «международной олигополии» используют в своих теоретических трактовках прямых инвестиций Р. Вернон (США)<sup>20</sup>, Ф. Хайдхуес (ФРГ)<sup>21</sup>, Д. Хаубольд (ФРГ)<sup>22</sup>, Ж. Малоссена де Перно (Франция)<sup>23</sup>.

---

<sup>13</sup> *Hymer S. H.* The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment: MIT Doct. Diss. Cambridge (Mass.), 1960; *Hymer S., Rowthorn R.* Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge.— In: International Corporation: Symposium / Ed. Ch. P. Kindleberger. Cambridge; London, 1970, p. 57—92); *Rowthorn R., Hymer S.* International Big Business, 1957—1967: A Study of Comparative Growth. Cambridge (Engl.), 1971.

<sup>14</sup> *Kindleberger Ch. P.* Internaitonal Economics. Homewood (Ill.), 1968, Ch. 21; *Idem.* American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment. New Haven; London, 1969, Lecture 1; *Idem.* The Theory of Direct Investment.— In: International Trade and Finance / Readings, Comp. R. Baldwin, J. Richardson. Boston, 1974, p. 267—285.

<sup>15</sup> *Stevens G. V. G.* Capital Mobility and the International Firm.— In: International Mobility and Movement of Capital: A Conference of the Universities-National Bureau Committee for Economic Research / Ed. F. Machlup, W. S. Lalant, L. Tarshis. N. Y., 1972, p. 323—353.

<sup>16</sup> *Severn A. K.* Investment and Financial Behavior of American Direct Investors in Manufacturing.— In: International Mobility and Movement of Capital, p. 367—396.

<sup>17</sup> *Gillespie R. W.* The Policies of England, France, and Germany as Recipients of Foreign Direct Investment.— In: International Mobility and Movement of Capital, p. 397—431.

<sup>18</sup> *Caves R. E.* Causes of Direct Investment: Foreign Firm's Shares in Canadian and United Kingdom Manufacturing Industries.— Review of Economic and Statistics, Cambridge, 1974, vol. 56, N 3, p. 293—297.

<sup>19</sup> *Lacroix R.* Pour une théorie de l'investissement étranger dans l'industrie manufacturière. Louvain, 1970.

<sup>20</sup> *Vernon R.* The Location of Economic Activity.— In: Economic Analysis and the Multinational Enterprise / Ed. J. H. Dunning. L., 1974, p. 89—112.

<sup>21</sup> *Heidhues F.* Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen, S. 182—188.

<sup>22</sup> *Haubold D.* Direktinvestitionen und Zahlungsbilanz, S. 57—64.

<sup>23</sup> *Malaussena de Perno J.* Stratégie des grandes firmes et conditions de la croissance généralisée: Premiers éléments pour une théorie de l'oligopole internationale.— Economies et sociétés, P., 1971, t. 5, N 6, p. 983—1015.

Эта модель отвечает на два основных вопроса: во-первых, *почему* и, во-вторых, *благодаря чему* осуществляются прямые заграничные инвестиции.

Развитие международной конкуренции приводит к образованию международной олигополии, которая может складываться либо в результате сотрудничества между крупнейшими конкурирующими компаниями различных стран (горизонтальная международная олигополия), либо в результате распространения на остальной мир деятельности ведущих компаний одной страны (вертикальная международная олигополия).

Киндлебергер, Кейвз и другие авторы модели считают, что инвестиционные решения транс- и многонациональных концернов обуславливаются олигопольной структурой мировых товарных рынков (отсюда и название модели). Несмотря на субъективные намерения олигополистов, они просто в силу крупных размеров их производства оказываются связанными некоторой взаимозависимостью по отношению друг к другу, а также ко всему отраслевому производству. Так, если какая-либо компания из отраслей с горизонтальной олигополистической структурой осуществляет капиталовложения за границей, то все прочие компании, выступающие на соответствующем мировом товарном рынке, пытаются следовать ее примеру, поскольку их относительная величина и их относительные темпы роста могут оказаться в опасности вследствие действий конкурентов.

В этой связи все заграничные прямые капиталовложения разделяются авторами модели на наступательные (инвестиции компании-лидера) и оборонительные (инвестиции, предпринимаемые конкурентами вслед за лидером с целью удержания и закрепления своих позиций).

В чем же причина развития зарубежных прямых капиталовложений наступательного типа? По Хаймеру и Киндлебергеру, таких причин существует несколько, но важнейшей из них признается разница в норме прибыли в отдельных странах, т. е. на вооружение принимается один из основных постулатов неоклассической теории международной миграции капитала. Киндлебергер считает, что суть его теории выражает следующая формула капитализации дохода, порождаемого прямыми инвестициями:  $C = I/\Psi$ , где  $C$  — стоимость капитала,  $I$  — доход, который он приносит, и  $\Psi$  — норма дохода на инвестиции. Эта формула, полностью скрывающая отношения труда и



капитала, выражаемые через прибавочную стоимость, подвергнута критическому разбору в советской экономической литературе и здесь нет нужды его повторять<sup>24</sup>. По мнению Хаймера и Киндлебергера, для возникновения прямых капиталовложений необходимо, чтобы МНК в состоянии была обеспечить получение за рубежом более высокой нормы прибыли, чем в собственной стране и чем у местных фирм. К числу других причин, побуждающих компании-инвесторы к зарубежной экспансии, Хаймер и Киндлебергер причисляют потребность в рынках сбыта, наличие тарифных барьеров и иных препятствий расширению товарного экспорта.

Следовательно, у авторов данной модели анализ проблемы перенакопления капитала и необходимости его вывоза подменяется исследованием внешнеэкономических стимулов экспорта капитала. При таком подходе маскируется социально-экономическая функция заграничного инвестирования, ибо получается, что причина вывоза капитала кроется отнюдь не в ограниченности капиталистического способа производства, не в его внутренних антагонистических противоречиях, порождающих избыток капитала, а объясняется лишь такими внешними (применительно к национальной экономике) факторами, как, например, более высокая норма прибыли зарубежных капиталовложений по сравнению с отечественными. Но тогда при выравнивании внутривострановой и заграничной норм прибыли должны были бы исчезнуть основания к вывозу капитала. А между тем хорошо известно, что капитал экспортируется ныне и при более низкой норме прибыли за рубежом (см. § 1 и 2 гл. 2).

Если межстрановые различия в нормах прибыли являются авторами модели важнейшей причиной развития заграничных прямых вложений, то в качестве объясняющего начала возникновения этих различий в норме прибыли провозглашается монополия. Для того чтобы инвестировать капитал за рубежом — и здесь авторы модели подходят к ответу на вопрос, *благодаря чему* осуществляются прямые капиталовложения, — компания-экспортер должна иметь перед местным капиталом преимущества монополии, которые обеспечиваются через отклонения от «совершенной» конкуренции. В мире «совершенной» кон-

---

<sup>24</sup> Жарков В. В. Клуб 200. Транснациональные монополии: структура и эволюция. М., 1974, с. 260—265.

куренции прямые инвестиции были бы невозможны, поскольку иностранные фирмы не выдержали бы борьбы с местными соперниками, находящимися в более выгодных условиях благодаря близости их операций к центрам управления, лучшему знанию специфики рынка, более благоприятному «инвестиционному климату» и т. п. Для того чтобы в этих условиях не только выжить, но и извлечь от прямых капиталовложений более высокий доход, чем у местных конкурентов, иностранный инвестор обязан обладать такими привилегиями, которые составляют его исключительную принадлежность и не могут быть приобретены местными фирмами. В различных модификациях модели «международная олигополия» и тем более в иных моделях, куда монополистические преимущества входят лишь в качестве второстепенного составного элемента<sup>25</sup>, набор такого рода сравнительных выгод далеко не одинаков. Так, в концепции Хаймера — Киндлебергера выделяются следующие из них: во-первых, дифференциация продукта, искусство маркетинга, регулирование цен (порождены «несовершенной» конкуренцией на товарных рынках); во-вторых, наличие патентованной или специфической технологии, более свободный доступ к капиталу, наем высококвалифицированных менеджеров (вызваны «несовершенной» конкуренцией на рынках факторов производства<sup>26</sup>); в-третьих, экономия, связанная с крупными масштабами производства; в-четвертых, поддержка правительств стран базирования, а в ряде случаев и стран проникновения<sup>27</sup>. В варианте Р. Лакруа, например, акцент делается на уникальные монополистические характеристики, являющиеся результатом внедрения технических нововведений. Д. Хаубольд считает, что монополистические преимущества лежат сегодня как в сфере НИОКР, так и менеджмента. Р. Вернон особо выделяет сравнительные выгоды, определяемые новизной изделий и экономией издержек благодаря крупным размерам производства.

В отличие от неоклассической и кейнсианской тео-

---

<sup>25</sup> Например, в модели роста фирмы Ф. Хайдхуса или Д. Хаубольда, в теории размещения производства Р. Вернона и т. д.

<sup>26</sup> Под факторами производства в буржуазной политэкономии понимается совокупность факторов, принимающих участие в процессе производства: капитал, земля, рабочая сила, технология и т. д.

<sup>27</sup> *Kindleberger Ch. P. American Business Abroad*, p. 13—14.

рий международного движения капитала модель «международной олигополии» поднимается до правильного понимания того, что вывоз капитала в форме прямых инвестиций доступен лишь крупнейшим международным компаниям, обладающим определенным экономическим перевесом в борьбе с конкурентами. С. Хаймер и Р. Раузорн, например, прямо говорят, что при осуществлении прямых инвестиций «интересы мелких фирм каждой страны приносятся в жертву интересам крупных фирм других стран»<sup>28</sup>. Киндлебергер также признает, что прямые капиталовложения открывают путь к подавлению конкурентов в международном масштабе. Однако Киндлебергер затушевывает различие между домонополистической и монополистической конкуренцией, когда утверждает: «Прямые вложения капитала относятся к теории монополистической конкуренции. Но необходимо учитывать, что, хотя прямые инвестиции часто приводят к поглощению конкурентов и установлению монополии, имеет место и обратный процесс, когда сфера конкуренции в результате прямых инвестиций расширяется»<sup>29</sup>. В подтверждение своего тезиса о том, что прямые вложения могут вызывать и свободную («совершенную») конкуренцию, Киндлебергер вспоминает о картеле черных металлов во Франции (до ЕОУС), когда горстка крупных фирм реализовывала продукцию по высоким ценам множества мелких и отсталых производителей. При таких обстоятельствах, замечает Киндлебергер, вторжение иностранного конкурента, даже если оно сопровождается снижением цен, приносит ему огромные прибыли<sup>30</sup>. Совершенно очевидно, что в данном случае речь идет о порождении прямыми инвестициями не свободной («совершенной») конкуренции, а такой формы монополистической («несовершенной») конкуренции, как война цен.

Таким образом, по модели «международной олигополии», *необходимость* прямого заграничного инвестирования кроется преимущественно в межстрановых различиях нормы прибыли, а *возможность* вывоза капитала в этой форме обуславливается рядом монополистических преимуществ, вытекающих из наличия «несовершенной» конкуренции на рынках товаров, технологии, капитала, рабочей силы.

<sup>28</sup> Rowthorn R., Hymer S. International Big Business, p. 66.

<sup>29</sup> Kindleberger Ch. P. American Business Abroad, p. 31—32.

<sup>30</sup> Ibid.

Оценка основных теоретических посылок доктрины «международной олигополии» была бы неполной без освещения еще одного важного аспекта проблемы: хотя анализируемая модель основывается на преимуществах, обеспечиваемых монополиями, в ней искажается сущность последней. В частности, эта модель заимствует отдельные элементы теории олигополии и монополистической конкуренции Э. Чемберлина, который считал дифференциацию продукта и концентрацию производства равноценными путями образования монополий. «Везде, где в какой-либо степени существует дифференциация,— писал Чемберлин,— каждый продавец становится монополистом на свой собственный продукт, но в то же время и объектом конкуренции более или менее совершенных заменителей»<sup>31</sup>.

В марксистской научной литературе это положение подверглось резкой и обоснованной критике, поскольку между монополией, возникшей в результате концентрации и централизации производства, и монополией, основанной на дифференциации продукта, имеется принципиальное различие<sup>32</sup>. Важнейшим средством создания монополии, установленной на базе дифференциации продукта, служит монополизация достижений научно-технического прогресса. Этот вид монополии существует на всех этапах развития капитализма, но наибольшее распространение получает в эпоху научно-технической революции. Монополия, достигнутая таким путем, имеет ограниченные масштабы, неустойчива и быстротечна. Она является отрицанием прежней структуры производства и сбыта, а не их подчинением в результате концентрации и централизации. Поэтому монополия, базирующаяся на дифференциации продукта, не может служить материальной основой перехода капитализма свободной конкуренции в империализм. Таковой является лишь монополия, возникающая в результате концентрации и централизации производства и капитала. Концентрационный процесс

---

<sup>31</sup> Chamberlin E. H. The Theory of Monopolistic Competition: A Reorientation of the Theory of Value. Cambridge, 1949, p. 9.

<sup>32</sup> Например, см. вступительную статью В. Е. Мотылева к русскому переводу кн.: Чемберлин Э. Х. Теория монополистической конкуренции. М., 1959; *Он же*. К критике теории монополистической конкуренции.— Мировая экономика и междунар. отношения, 1959, № 1; Шемягенов В. Чемберлин и его «революция» в буржуазной политэкономии.— Там же, 1969, № 1.

на определенном этапе развития капитализма принимает масштабы, при которых обеспечивается прочный и устойчивый контроль одной или нескольких крупнейших компаний над сферой производства и реализации в данной отрасли. На базе глубокого анализа огромного фактического материала В. И. Ленин показал, что «порождение монополии концентрацией производства вообще является общим и основным законом современной стадии развития капитализма»<sup>33</sup>.

Если Чемберлин считал дифференциацию продукта и концентрацию производства равноценными путями образования монополии, то авторы модели «международной олигополии» делают шаг назад против Чемберлина, полностью сбрасывая со счетов концентрационный процесс в качестве материальной основы появления монополии. В варианте Хаймера — Киндлебергера монополия возникает лишь вследствие успешного приспособления дифференцированных продуктов к индивидуальным вкусам потребителей, обладания патентованной или необычной технологией и т. п. Тем самым авторы модели подводят к выводу, что заграничные прямые инвестиции являются неизбежным следствием научно-технической революции. Однако НТР, колоссально убыстряя интернационализацию производства и капитала, сама по себе не дает объяснения насильственному захвату экономических позиций в иностранных государствах. Подлинно научное толкование прямого заграничного инвестирования может быть осуществлено лишь на базе марксистско-ленинской теории накопления капитала.

### 3. МОДЕЛЬ «МОДИФИКАЦИИ ЗАКОНА СТОИМОСТИ»

Широкий резонанс получила на Западе и концепция мелкобуржуазного западногерманского экономиста К. Буша, который, откровенно отрицая связь между монополизацией экономики, перенакоплением капитала и его вывозом, предлагает свое собственное обоснование заграничных прямых капиталовложений<sup>34</sup>. При этом Буш критикует как марксистско-ленинскую теорию вывоза капитала, так и опирающиеся на нее работы С. Выгодского

<sup>33</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 315.

<sup>34</sup> Busch K. Die Multinationalen Konzerne: Zur Analyse der Weltmarktbewegung des Kapitals. Frankfurt a./M., 1974.

(СССР) и К. Нельс (ГДР). Аргументируя происхождение прямых инвестиций, Буш затрагивает широкий круг проблем, каждая из которых заслуживает специального рассмотрения. Тем более что теоретические построения Буша не встретили пока критической оценки в советской экономической литературе.

Роль монополизации производства в качестве предпосылки к вывозу капитала отвергается им на том основании, что миграция капитала — явление, постоянно присущее капитализму, а монополизация экономики носит якобы спорадический и преходящий характер. Буш пишет: «Внутри сферы приложения капитала безмерная тяга капитала к накоплению будет вновь и вновь взрывать картели, поскольку технологическое развитие, к которому постоянно принуждается капитал даже из оборонительных соображений, и при относительной монополизации протекает неравномерно. Отдельные капиталы будут всякий раз пытаться выйти из соглашения, если они благодаря технологическим преимуществам надеются на приобретение особо благоприятных условий самовозрастания с выходом из картеля... В результате тенденция к монополизации под влиянием законов развития капитала поддается и аннулируется»<sup>35</sup>.

Отрицание Бушем связи между вывозом капитала и монополизацией экономики несостоятельно по ряду соображений.

Спору нет, перенакопление капитала и его вывоз существовали и до империализма, но крупномасштабное развитие международное движение капитала получило только при монополистическом капитализме. Как показал В. И. Ленин, «для старого капитализма, с полным господством свободной конкуренции, типичен был вывоз *товаров*. Для новейшего капитализма, с господством монополий, типичным стал вывоз *капитала*»<sup>36</sup>. И это естественно, поскольку монополия, увеличивая в невиданных доселе масштабах накопление капитала и обостряя противоречие между производством капитальной стоимости и ее реализацией, превращает вывоз капитала в экономическую необходимость. Современная капиталистическая практика наглядно свидетельствует о том, что тенденция к монополизации капиталистической экономики вообще

<sup>35</sup> Busch K. Op. cit., S. 263—264.

<sup>36</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 359.

и прямых заграничных инвестиций в частности не только не ликвидируется, но, напротив, колоссально усиливается. Вывоз капитала в своей подавляющей части сосредотачивается в руках транс- и многонациональных концернов. Что же касается картелей, о которых говорит Буш, то они никогда не являлись субъектами вывоза капитала, даже в ту пору, когда представляли собой господствующую форму международных монополий, а именно в период создания В. И. Лениным его теории империализма. Участники международных картелей осуществляли и осуществляют экономический передел мира не посредством вывоза капитала, а на основе простого договора. И хотя современные субъекты вывоза капитала — транс- и многонациональные концерны, — подобно любой другой форме международных монополий, не устраняют конкуренции, а постоянно подвержены угрозе банкротства, поглощения и т. п., тем не менее они много прочнее картельных сговоров. А потому вывод Буша о подрыве и аннулировании тенденции к монополизации капиталистической экономики лишен какой бы то ни было фактической и логической базы.

Буш отрицает перенакопление капитала в качестве первопричины его вывоза за границу на том основании, что, по его утверждению, вывоз капитала во времена бума выше, чем в период рецессии<sup>37</sup>. А так как избыточный капитал образуется лишь на стадии кризиса и отсутствует в фазе экономического подъема, то, считает Буш, никакой связи между перенакоплением капитала и его экспортом не наблюдается.

Ошибочность концепции Буша проистекает, на наш взгляд, из неправильного понимания зависимости перенакопления капитала и его вывоза от хода промышленного цикла. В своем анализе Буш допускает ряд методологических погрешностей: во-первых, он пренебрегает различием между перенакоплением капитала на уровне фирмы, страны и в международном масштабе.

Во-вторых, исследуя связь между вывозом капитала и развитием хозяйственной конъюнктуры, Буш не замечает, что реакция международной миграции капитала и миграции капитала отдельных стран на движение промышленного цикла не всегда совпадает.

---

<sup>37</sup> *Busch K. Op. cit., S. 268.*

В-третьих, Буш анализирует статистику чистого оттока капитала из отдельных стран (США и ФРГ) без учета его соотношения с реинвестированными за рубежом прибылями, т. е. вне связи с условиями воспроизводства капитала в принимающих странах.

В-четвертых, Буш исследует статистические ряды без скидки на временной лаг, хотя производительный капитал, предназначенный для прямых инвестиций, не является таким же мобильным, как ссудный капитал, который в состоянии приспособливаться к сезонным, месячным и даже дневным колебаниям ставки процента в интернациональном масштабе. Длительные сроки проектирования и капитального строительства, продолжительный пусковой период, которого требуют производственные предприятия при сегодняшних оптимальных размерах, и необходимость адаптации к новым условиям рынка делают невозможной мгновенную реакцию вывоза производительного капитала на движение конъюнктуры как внутри страны-инвестора, так и за рубежом. Если производительный капитал направляется за границу не для скупки уже существующих предприятий, а для сооружения новых, то в этом случае экспорт капитала для прямых вложений может быть растянут во времени, превращен в многоактный процесс, продолжительность которого определяется сроками проектирования, строительства, пуска в эксплуатацию. А потому правомерно было бы условно допустить, что увеличение (соответственно уменьшение) чистого оттока капитала из страны как реакция на экономический кризис (соответственно подъем) во многих случаях находит отражение в статистике приблизительно через год.

В-пятых, Буш не проводит различия между вывозом капитала для непосредственных вложений в заводы и оборудование и внутрифирменным перемещением ссудного капитала, которое хотя и включается буржуазной статистикой в «прямые инвестиции», но на движение промышленного цикла может реагировать в направлении, прямо противоположном динамике производительного капитала.

С учетом этих замечаний попробуем проследить, как развитие промышленного цикла за последние 30 лет влияло на динамику новых прямых заграничных инвестиций США (табл. 13).

1950 год явился годом напряженного экономического роста для США и других стран капиталистического



Таблица 13. Новые (ежегодные) прямые инвестиции США

Год	Всего	Чистый отток капитала	Рейнвестируемые приросты	Корректировки (уточнения и поправки) стоимости	Всего	Чистый отток капитала	Рейнвестируемые приросты
	млрд. долл.				% к предшествующему году		
1950	1,1	0,6	0,5	0			
1951	1,2	0,5	0,7	0	9	-17	40
1952	1,7	0,9	0,9	-0,1	41	80	29
1953	1,5	0,7	0,8	0	-12	22	-11
1954	1,4	0,7	0,7	0	-7	0	-12
1955	1,8	0,8	1,0	0	28	14	43
1956	3,1	2,0	1,2	-0,1	72	150	20
1957	2,9	2,4	1,4	-0,9	-7	20	17
1958	2,0	1,2	1,1	-0,3	-31	-50	21
1959	2,4	1,4	0,9	0,1	20	17	-18
1960	2,9	1,7	1,3	-0,1	20	21	44
1961	2,7	1,6	1,1	0	-7	6	-15
1962	2,8	1,6	1,2	0	3	0	9
1963	3,5	2,0	1,5	0	25	25	25
1964	3,7	2,3	1,4	0	5	15	-7
1965	5,0	3,5	1,5	0	35	52	7
1966	5,3	3,6	1,8	-0,1	6	3	20
1967	4,8	3,1	1,8	-0,1	10	-14	0
1968	5,4	2,9	2,4	0,1	12	-6	33
1969	6,2	3,1	2,8	0,3	15	7	17
1970	7,4	4,4	3,2	-0,2	19	42	14
1971	7,3	4,4	3,2	-0,3	-1	0	0
1972	7,1	3,2	4,5	-0,6	-3	-27	41
1973	11,4	3,2	8,2	0	61	0	82
1974	9,9	1,4	7,8	0,7	-13	-56	-5
1975	14,0	6,3	8,0	-0,3	41	350	3
1976	12,3	3,9	7,7	0,7	-12	-38	-4
1977	13,0	5,6	7,3	0,1	6	44	-5
1978	18,0	4,9	11,5	1,6	38	-12	57
1979	24,8	5,9	18,4	0,5	38	21	61

\* Рассчитано по: Saldern S. V. Internationaler Vergleich der Direktinvestitionen wichtiger Industrieländer. HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg, 1973, Febr., S. 25; Trends in Direct Investments Abroad by U. S. Multinational Corporations 1960 to 1970. Wash.: U. S. Department of Commerce, 1972, Febr. 1, p. 33; Survey of Current Business, 1967, Sept., p. 48; 1972, Nov., p. 24; 1973, Sept., p. 24; 1977, Aug., p. 43; 1978, Aug., p. 16; 1979, Aug., p. 16; 1980, Aug., p. 17.

мира, и, как следствие этого, в 1951 г. можно было наблюдать некоторое снижение чистого оттока капитала из США и резкое увеличение реинвестированных прибылей. Промежуточный кризис 1953—1954 гг. в США форсировал отток капитала из страны и в особенности реинвестирование прибылей за рубежом, где в это время отмечалась весьма высокая хозяйственная конъюнктура. Кризис 1957—1958 гг. был мировым, а потому он привел первоначально к резкому сжатию оттока капитала из США, а впоследствии и к падению реинвестированных прибылей за границей. Некоторое сокращение американских прямых заграничных вложений в 1972 г. явилось в известной мере отражением мирового кризиса перепроизводства 1969—1971 гг. Поскольку этот кризис в США был много глубже, чем в других странах, в 1972 г. резко возросли реинвестированные прибыли (41%), а ожидавшееся увеличение чистого вывоза капитала из США было нейтрализовано действием внециклических факторов. Мировой кризис 1974—1975 гг., сократив повсеместно возможности инвестиционного маневра американских корпораций, способствовал сжатию в 1974 г. прямых заграничных капиталовложений США в обеих их формах. И если в 1975 г. отток капитала из США возрос в 3,5 раза, то произошло это главным образом вследствие перевода займов по внутрикорпоративным счетам заграничным дочерним обществам, оказавшимся в тяжелом финансово-экономическом положении в результате кризиса 1974—1975 гг. В 1976 г. прямые капиталовложения корпораций США вновь упали, поскольку потребность их заграничных филиалов в финансировании основного и оборотного капитала сохранялась на низком уровне из-за недогрузки производственных мощностей: зарубежные филиалы с большинством акций в руках материнских компаний сократили в 1976 г. свои инвестиции в основной капитал на 4%<sup>38</sup>. Динамика заграничных прямых вложений США после 1976 г. обусловлена повышением хозяйственной конъюнктуры в странах капитализма. Поскольку США ранее других государств перешли из стадии депрессии в фазу оживления и подъема, совокупный объем реинвестированных за рубежом прибылей в 1977 г. сократился, а перевод дивидендов в США интенсифицировался. Действие внецикличе-

---

<sup>38</sup> Survey of Current Business, 1977, Mar., p. 33.

ских факторов помешало сокращению чистого вывоза капитала из США, где в 1977 г. инвестиционный спрос был выше, чем в других странах. В последующие годы рост деловой активности в принимающих государствах создал условия для резкого увеличения реинвестированных там прибылей, а с 1979 г. — и чистого оттока капитала из США.

Разумеется, на движение капитала оказывают свое воздействие не только условия воспроизводства в странах базирования международных монополий и в странах их проникновения, но и разнообразные внециклические факторы: война, социально-политическая атмосфера заграничного инвестирования, валютно- и торгово-политические режимы, налоговое и инвестиционное законодательства, начало и завершение строительства крупных народнохозяйственных объектов и т. д.

Так, в 1952 г. чрезвычайно высокий уровень новых прямых капиталовложений США связан с активным спросом на сырье под влиянием агрессии США в Корею. В 1956 г. отток капитала из США принял необычайно широкие масштабы из-за крупных инвестиций в добычу нефти Венесуэлы вследствие Суэцкого кризиса.

В 1965—1966 г. резко увеличились новые прямые заграничные вложения (сначала в форме чистого вывоза капитала, а затем в виде реинвестиции прибылей) под воздействием усилившегося спроса на сырье в условиях войны США во Вьетнаме. С середины 60-х годов в США были введены «добровольные» ограничения на вывоз капитала в форме прямых инвестиций, а с 1 января 1968 г. они стали принудительными: принятая правительством Л. Джонсона директивная программа запрещала экспортировать капиталы в страны континентальной Европы и лимитировала их экспорт в Англию, Канаду, Японию 65% его объема в 1965—1966 гг. В результате, в 1968 г. чистый отток капитала из США сократился при резком увеличении реинвестированных прибылей. Прирост совокупных новых капиталовложений в 1970 г. обусловлен в значительной степени расширением инвестиций в нефтяное хозяйство (добычу, транспортировку, очистку и маркетинг) преимущественно развитых стран, что объясняется возросшей неопределенностью положения американских нефтяных монополий на Среднем Востоке. Сокращение в 1972 г. оттока капитала из США тесно свя-

зано, например, с кризисом фунта стерлингов: американские корпорации отзывали капиталы со своих филиалов в Великобритании, опасаясь обесценения ее национальной валюты. В этом году впервые после 1955 г. удельный вес реинвестированного капитала в общей сумме годового прироста прямых заграничных капиталовложений США оказался больше доли вновь вывезенного капитала.

Данная тенденция получила дальнейшее интенсивное развитие в 1973 г., когда чистый отток капитала сохранился на уровне предыдущего года, а реинвестированные прибыли подскочили на 82% при резком уменьшении переводов прибылей в США в форме дивидендов. Подобный скачок в реинвестировании прибылей стал возможен в 1973 г. благодаря необычному увеличению доходов заграничных филиалов, тесно связанному с повышением цен, которое стимулировалось не только всеобщим экономическим подъемом 1972—1973 гг., но и ситуацией со снабжением нефтью. Сокращение на несколько месяцев добычи нефти в арабских странах явилось побудительным толчком к взлету цен на нефть, раскручиванию инфляционной спирали, росту прибылей нефтяных монополий. Что касается снижения удельного веса дивидендов в общем объеме прибылей заграничных филиалов, то оно обусловлено в большой мере девальвациями доллара в 1971 и 1973 гг., позволившими уменьшить величину доходов в местной валюте, необходимую для поддержания на прежнем уровне долларовых переводов в США в форме дивидендов.

Отмена с начала 1974 г. правительственного контроля над вывозом капитала из США сохраняла в течение приблизительно двух лет свое стимулирующее воздействие на прямые инвестиции, которое в 1974 г., правда, было нейтрализовано повсеместным кризисным сокращением производства, а в 1975 г., напротив, усилено переводом из материнских компаний по внутрикорпоративным счетам средств, предназначенных для поддержки заграничных дочерних обществ. В 1976 г. сокращение вновь вывезенного из США капитала, помимо вялого развития хозяйственной конъюнктуры за рубежом, объяснялось и политикой распродажи американскими корпорациями некоторых заграничных филиалов либо ликвидации их активов как в развитых капиталистических странах (ввиду неэффективности этих филиалов, обнаружившей-

ся в период кризиса 1974—1975 гг.), так и в развивающихся государствах (в связи с национализацией собственности). В числе внециклических факторов, обусловивших увеличение в 1977 г. чистого вывоза капитала из США, следует упомянуть беспрецедентно крупные переводы денежных ресурсов одной из ведущих нефтяных монополий США своему вновь созданному на Бермудских островах финансовому дочернему обществу, в задачу которого входило финансирование других зарубежных филиалов этой монополии. В 1978 г. отток капитала из США сократился только потому, что был перекрыт поступлением средств от продажи ряда крупных американских филиалов в Западной Европе и Канаде. Рост прямых зарубежных вложений США в 1979 г. связан не только с мировым экономическим подъемом 1978—1979 гг., но и с перестройкой энергохозяйства, включающей расширение нефтяной базы страны, а также с очередной вспышкой энергокризиса в 1979 г., подхлестнувшей инфляцию. Доля нефтяных филиалов в общей сумме новых прямых зарубежных инвестиций возросла с 13% в 1978 г. до 31% в 1979 г., тогда как удельный вес филиалов обрабатывающей промышленности сократился с 45 до 38%, а прочих отраслей — с 42 до 31%<sup>39</sup>.

На основе произведенного нами эмпирического, а также логического анализа можно сделать следующие выводы о связи перенакопления капитала и его вывоза с ходом развития промышленного цикла.

Во-первых, следует различать перенакопление капитала на уровне фирмы, страны и в интернациональном масштабе, поскольку проблема преодоления перенакопления на этих трех уровнях решается по-разному.

У индивидуальных капиталистов (а именно они являются главными субъектами вывоза капитала) избыток капитала сокращается или вовсе ликвидируется как через диверсификацию производства, так и при помощи вывоза капитала либо путем его прямого уничтожения.

Перенакопление общественного капитала в масштабе страны появляется при перенакоплении капитала у преобладающей массы индивидуальных капиталистов. Оно ослабляется (соответственно устраняется) посредством вывоза капитала и через экономический кризис перепроизводства.

---

<sup>39</sup> Survey of Current Business, 1980, Aug., p. 17.

Перенакопление общественного капитала во всемирном масштабе становится возможным при перенакоплении общественного капитала у преобладающего числа стран. Преодолевается оно исключительно через мировой экономический кризис, который, разрешая на какое-то время противоречие между производством и потреблением, расширяет путь к новому промышленному циклу.

Если бы Буш использовал данные о *совокупном* объеме прямых зарубежных инвестиций капиталистических стран, то его универсальный вывод об отсутствии связи между вывозом капитала и его перенакоплением был бы правомерен. Но Буш опирается на статистику новых прямых зарубежных вложений *отдельных* стран (США и ФРГ), а как раз при этом условии такая связь существует: когда избыточный капитал образуется на уровне страны либо фирмы, то вывоз капитала используется для его преодоления. Экспорт капитала не может быть употреблен для сокращения излишка капитала только тогда, когда этот излишек возникает в интернациональном масштабе, поскольку в последнем случае отсутствует фактор одновременности развития хозяйственной конъюнктуры.

Во-вторых, международная миграция капитала и миграция капитала отдельных стран нередко по-разному реагируют на движение промышленного цикла. Дело в том, что *мировой* экспорт капитала определяется лишь глубиной и продолжительностью той или иной фазы мирового цикла, а экспорт капитала *отдельных стран* зависит еще и от асинхронности национальных циклов.

Если экономический кризис перепроизводства перерастает в мировой, то во всех странах имеет место снижение доходов, ограничивающее резервы для зарубежных капиталовложений. К тому же становится некуда вывозить капитал, ибо повсюду отмечается сжатие инвестиционного спроса. Как следствие этого происходит сокращение вывоза капитала у каждой из стран, а тем самым и совокупного мирового экспорта капитала. Прямо противоположная картина наблюдается в период всеобщего экономического подъема. МНК всех стран начинают активно форсировать создание либо расширение дочерних обществ за рубежом, поскольку массы прибавочной стоимости, пригодные для накопления, достигают наивысшего уровня и одновременно расширяется инвестиционный и потребительский спрос.

Напротив, в условиях одновременного развития хозяйственной конъюнктуры вывоз капитала из стран, переживающих кризис перепроизводства, активизируется, тогда как из стран, находящихся в фазе подъема, уменьшается.

А это означает, что та или иная страна — экспортер капитала, переживающая кризис перепроизводства, в одном случае сокращает зарубежные инвестиции (если этот кризис мировой и капитал вывозить некуда), а в другом — увеличивает их (если этот кризис локальный и страна стремится оттянуть избыточный капитал от национальной экономики). Когда же страна-инвестор находится в фазе экономического подъема, то она либо увеличивает зарубежные капиталовложения (подъем мировой и всеобщий инвестиционный спрос высок), либо сокращает их (подъем локальный и потребность в капиталовложениях на внутреннем рынке выше, чем за рубежом).

Следовательно, однозначные выводы Буша о том, что в период рецессии вывоз капитала всегда сжимается, а в период бума всегда растет и отрицание им на этой основе связи между перепакоплением капитала и вывозом его, методологически и теоретически несостоятельны.

В-третьих, в отличие от вывоза производительного капитала, о котором говорилось выше, внутрифирменная миграция ссудного капитала, включаемая буржуазной статистикой в «прямые инвестиции», может осуществляться из стран в фазе подъема в страны, переживающие кризис. Происходит это тогда, когда финансовое положение зарубежных дочерних обществ МНК ухудшается в результате кризиса до такой степени, что местные займы даже на благоприятных условиях становятся им не под силу (см. также гл. 4, § 3). В данном случае ввоз ссудного капитала по внутрифирменным каналам воздействует на состояние принимающей экономики не через увеличение объема производственных вложений, которые при низкой конъюнктуре не обещают прибылей, а путем изменения условий на денежном рынке и рынке капиталов. Сокращение филиалами МНК займов из местных источников ведет к увеличению предложения ссудного капитала в стране-импортере, снижению процентных ставок, а следовательно, и к уменьшению числа банкротств. В результате смягчаются трудности протекания кризиса перепроизводства. Однако, поскольку внутрифирменные займы составляют относительно небольшую долю в об-

щем объеме капитала, вывозимого для прямых инвестиций, то они и не определяют циклической динамики последних. Тем более, что в своей подавляющей части внутрифирменные перемещения ссудного капитала придерживаются направления, традиционного как для промышленного капитала, так и для ссудного капитала, адресуемого МНК «внешним» займополучателям, а именно из стран с низкой в страны с высокой хозяйственной конъюнктурой. Ведь материнская компания стремится уберечь свои заграничные дочерние общества от займов под инвестиции из местных источников по высоким процентным ставкам.

В-четвертых, ввиду того, что на прямое заграничное инвестирование капитала оказывают влияние как циклические, так и внециклические факторы, крайне сложно уловить непосредственную связь между вывозом капитала и движением промышленного цикла. Внециклические факторы наряду с циклическими активно способствовали скачкообразному развитию миграции капитала после второй мировой войны.

В-пятых, развитие хозяйственной конъюнктуры воздействует на процесс прямого заграничного инвестирования лишь в том смысле, что либо сдерживает, либо убыстряет темп его роста, но не отменяет самой тенденции к неуклонному увеличению прямых капиталовложений. Объясняется это тем, что в современных условиях экономической причиной вывоза капитала является не только его перенакопление, но и нарастающая интернационализация производительных сил.

Отвергая монополизацию производства в качестве предпосылки и перенакопление капитала в качестве первопричины прямых инвестиций, Буш пытается вывести их из специфических различий в действии закона стоимости на территории национальных государств и на мировом капиталистическом рынке.

Буш напоминает, что закон стоимости проявляется в колебаниях цен вокруг стоимости, стихийно регулирующих распределение труда и средств производства между различными отраслями хозяйства в товарно-капиталистическом обществе. Цены стимулируют либо прилив в данную отрасль труда из других сфер экономики, либо его отлив. Постоянные колебания цен вокруг стоимости происходят вследствие конкурентной борьбы. Прямым результатом такой борьбы является формирование нацио-



нальной единой рыночной или общественной стоимости, которая соответствует индивидуальным стоимостям товаров, производимых при *средних* условиях данной отрасли и составляющих *значительную массу* продуктов последней. Аналогичная схема применима, по Бушу, и к формированию единой рыночной интернациональной стоимости, которая регулируется национальными затратами стран, поставляющих преобладающее количество товара на мировой рынок.

Серьезное различие между эффектом международной и национальной конкуренции Буш усматривает в том, что национальные стоимости товаров на мировом рынке сильнее отклоняются одна от другой, чем индивидуальные стоимости товаров производителей внутри одного государства. Эти возможные отклонения, хотя и характеризуют существенно процесс образования рыночной стоимости на международном и национальном уровнях, не дают еще основания, по мнению Буша, говорить о модификации способа действия закона стоимости с выходом его на мировой рынок. Куда более важным в этом отношении Буш считает метаморфозу денежных титулов товаров разных стран, покидающих национальные сферы обращения, чтобы быть реализованными на мировом рынке. Эта метаморфоза, проявляемая чисто внешне в том, что цена товаров (денежный титул) начинает выражаться не в национальной валюте, а в международной или иностранной, приобретает особое значение при исследовании процесса конкурентной борьбы на мировом рынке между странами с различными уровнями развития.

В то время как в национальных рамках слабые производители безоговорочно оттесняются соперниками с более высокой производительностью труда, на мировой арене отсталые страны защищаются от экономического наступления высокоразвитых государств тем, что международная конкурентная борьба вынуждена преодолевать таможенно-тарифные барьеры, ограждающие национальные сферы обращения, а также валютные курсы. Даже если слаборазвитые страны во всех отраслях промышленности производят продукцию с низкой производительностью труда, то они, по Бушу, в состоянии выдерживать международную ценовую конкуренцию, поскольку их высокие национальные товарные цены трансформируются через валютный курс в более низкие мировые цены и, наоборот, более высокоразвитые страны свои низкие национальные

товарные цены превращают через валютный паритет в более высокие мировые цены.

Таким образом, предпосылку к модификации способа действия закона стоимости, которую этот закон претерпевает с выходом на международную арену, Буш усматривает в национально-государственной обособленности индивидуальных капиталов (фирм). Сущность такой модификации состоит, по Бушу, в защитном механизме действующего на мировом рынке закона стоимости применительно к менее развитым странам<sup>40</sup>.

За счет чего же «срабатывает» этот защитный механизм? Происходит это, по мнению Буша, за счет саморегулирования международных торговых отношений, опосредствуемых системой валютных курсов. Ввиду того что наиболее производительные нации благодаря своим сильным конкурентным позициям на мировом рынке начинают больше экспортировать, чем импортировать, их платежные балансы сводятся с активом, а у менее развитых стран — с крупным дефицитом. Поскольку эти неравные отношения в сфере товарооборота реализуются через государственные границы, они вызывают к жизни валютный механизм, который в зависимости от характера международной валютной системы может приобретать различные формы.

В условиях золотого стандарта нарушение равновесия торговых балансов вызывало движение мировых денег. Из стран с дефицитом платежного баланса золото направлялось в страны с активом платежного баланса, вызывая в первых странах процесс дефляции, а во вторых — инфляции.

В обстановке фиксированных валютных курсов, например при Бреттон-Вудской системе, нарушение равновесия платежных балансов вело к девальвации или ревальвации валют отдельных государств. Если при этой системе национальный государственный аппарат медлил с изменением валютного паритета, стимулируемым неуравновешенностью платежного баланса, то вступал в действие — как и при золотом стандарте — механизм цен, вызывая к жизни в странах с активом платежного баланса процесс инфляции, а в странах с дефицитом платежного баланса — дефляции.

Какие бы формы проявления ни принимал валютный

---

<sup>40</sup> *Busch K. Op. cit., S. 37—45.*

механизм, считает Буш, он ведет в тенденции к следующим результатам: товары высокопроизводительных наций вследствие ревальвации валюты их страны либо импортируемой инфляции найдут выражение в более высокой мировой цене. Напротив, товары менее развитых наций в результате девальвации валюты или дефляции будут выражены в более низкой мировой цене.

Буш утверждает, что в основе подобного движения денег и цеп лежит трудовая стоимость, иллюстрируя это свое утверждение следующим примером: на мировом рынке противостоят одно другому три государства *A*, *B* и *B* с различным уровнем развития производительных сил. Поскольку для страны *A* типична более высокая степень интенсивности и производительности труда, ее один интернациональный рабочий день выражается в более высокой интернациональной стоимости, чем соответствующий рабочий день стран *B* и *B*.

Если мы обозначим субстанцию интернациональной стоимости как абстрактный интернациональный труд, т. е. труд всего мира (*universelle Arbeit*), то один национальный рабочий день страны *A* будет соответствовать двум интернациональным рабочим дням (*2 universelle Arbeitstage*), один национальный рабочий день страны *B* будет равен интернациональному рабочему дню, а один национальный рабочий день страны *B* — половине интернационального рабочего дня.

Если мы воспользуемся теперь всеобщим эквивалентом в его национальной и интернациональной форме, то получим следующие сопоставления

$$\begin{array}{l}
 1 \text{ н. р. д. страны } A = 1 \text{ н. д. е. страны } A = 2 \text{ и. р. д.} = 2 \text{ и. д. е.} \\
 1 \text{ н. р. д. страны } B = 1 \text{ н. д. е. страны } B = 1 \text{ и. р. д.} = 1 \text{ и. д. е.} \\
 1 \text{ н. р. д. страны } B = 1 \text{ п. д. е. страны } B = 1/2 \text{ и. р. д.} = 1/2 \text{ и. д. е.} \\
 \hline
 1 \text{ н. д. е. страны } A = 2 \text{ н. д. е. страны } B = 4 \text{ н. д. е. страны } B
 \end{array}$$

*Примечание:* н. р. д. — национальный рабочий день; н. д. е. — национальная денежная единица, и. р. д. — интернациональный рабочий день; и. д. е. — интернациональная денежная единица.

Как явствует из схемы, один национальный рабочий день страны *A* выражается в более крупных суммах интернациональных денежных единиц, чем национальный рабочий день стран *B* и *B*. И это естественно, ибо более интенсивный национальный труд по сравнению с менее интенсивным производит в равное время большую стои-

мость, которая выражается в большем количестве денег.

Буш подчеркивает, что изменение титулов денег, сопряженное с образованием интернациональной рыночной стоимости, адекватно процессу, «уравновешивания» или «сбалансирования»: любое количество национального труда, появляющееся на мировом рынке, в ценностном отношении приводится через валютный курс в соответствие с тем местом, которое национальный общественный капитал занимает в шкале труда всего мира<sup>41</sup>.

Каким же образом инвесторы из высокоиндустриальных стран используют в своих интересах защитные свойства закона стоимости, обеспечивающие выживание отсталых государств в международной конкурентной борьбе?<sup>42</sup>

Поскольку высокие национальные товарные цены этих государств трансформируются через валютные курсы в более низкие мировые цены, то прямые инвесторы, размещая производство на территории менее производительных наций, усиливают, по Бушу, свои конкурентные позиции на мировом рынке за счет сбыта товаров по пониженным ценам. К тому же предприниматели из высокоразвитых стран получают возможность противопоставлять местным конкурентам превосходящую производительную силу своих капиталов уже непосредственно, а не через систему обменных курсов денежных единиц.

До сего времени речь шла об использовании влияния механизма валютного паритета на отрасли стран-производителей со средним уровнем интенсивности и производительности труда, в соответствии с которым эти страны занимают свое место в системе международного разделения труда. Однако Буш не ограничивается такого рода анализом. Он исследует, кроме того, воздействие режима обменных курсов денежных единиц на отрасли с условиями производства *ниже и выше среднеобщественных*.

Механизм валютных курсов внутри каждой страны вне зависимости от уровня ее развития действует, по мнению Буша, в *ущерб* отраслям промышленности с производительностью труда *ниже* средней общественной.

В высокоразвитых странах система валютного паритета навязывает компаниям отраслей промышленности с ус-

---

<sup>41</sup> Busch K. Op. cit., S. 38—42.

<sup>42</sup> Ibid., S. 95—106.

ловиями производства ниже средних общественных такие высокие мировые цены, что они могут не выдержать конкуренции даже с предпринимателями соответствующих отраслей менее развитых стран, хотя и производят продукцию с меньшими издержками производства.

В экономически отсталых странах механизм валютных курсов недостаточно защищает сферы производства с производительностью труда ниже средней общественной от превосходящей по силе конкуренции более высокоразвитых стран и зачастую не предотвращает их поражения в международной конкурентной борьбе.

Чтобы выжить, компании отраслей с органическим составом капитала ниже среднего общественного, согласно Бушу, должны либо встать на путь форсированного развития производительных сил, либо у них не остается никакого другого выхода, кроме как перебраться за рубеж в еще менее развитые страны. Перевод в эти страны производства поможет компаниям таких отраслей воспользоваться выгодами более низкого валютного паритета, защищающего отсталые государства от превосходящих их по производительной силе более развитых наций. А если в дополнение к защитному эффекту валютных курсов предпринимателям отраслей с производительностью труда ниже средней общественной удастся еще и сэкономить на издержках за счет более низкой заработной платы и других факторов, то их конкурентные позиции на мировом рынке могут быть, по Бушу, существенно улучшены.

Что касается индивидуальных капиталов с производительностью *выше* средней общественной, то в процессе конкурентной борьбы на национальном уровне они могут присваивать избыточные прибыли. Однако на мировом рынке система валютных курсов устраняет через какой-то период времени возможность извлечения таких прибылей. Свое положение Буш демонстрирует следующим примером: на мировом рынке конкурируют одна с другой две страны — *A* и *B*. Обе располагают в среднем одинаковой интенсивностью и производительностью труда, а потому могут иметь место следующие обменные соотношения:

1 н. р. д. страны *A* = 1 н. д. е. страны *A* = 1 и. р. д. = 1 и. д. е.  
1 н. р. д. страны *B* = 1 н. д. е. страны *B* = 1 и. р. д. = 1 и. д. е.

---

1 н. д. е. страны *A* = 1 н. д. е. страны *B*

Допустим, что производительность труда в стране *А* развивается быстрее, чем в стране *Б*. Тогда ориентированные на экспорт отрасли страны *А* со средненациональным уровнем производительности и интенсивности труда будут присваивать избыточную прибыль на мировом рынке. Эти отрасли воплощают теперь в том же количестве товаров меньше национального труда, а реализуют те же интернациональные стоимости, что и в исходной ситуации. Если прежде 1 национальный рабочий день страны *А* был представлен 1 интернациональной денежной единицей, то теперь ей будет соответствовать, например, 0,8 национального рабочего дня. Однако подобный сдвиг в соотношении сил пойдет весьма быстро свое отражение в платежных балансах обоих государств.

Капиталисты из страны *А* будут использовать свою возросшую производительную силу для того, чтобы потеснить на рынке капиталистов из страны *Б*. Первая нация теперь больше экспортирует и меньше импортирует, чем раньше, а вторая — наоборот. В результате страна *А* окажется вынужденной ревальвировать свою валюту либо страна *Б* — девальвировать свою. Предположим, первое государство поднимет стоимость своей валюты в такой мере, что его 1 национальный рабочий день будет выражаться, к примеру, в 1,2 интернациональных денежных единицах. Если предприниматели из страны *А* будут и впредь предлагать свои товары по прежним ценам, выраженным в национальных денежных единицах, то их конкурентные позиции ухудшатся: перед ними встанет угроза потери рынков в связи с повышением цен, выраженных в интернациональных денежных единицах. Для того чтобы удержать рынки, предпринимателям из страны *А* придется понизить свои экспортные цены. В результате такого понижения 1 национальный рабочий день нации *А* вновь будет представлен 1 интернациональной денежной единицей, но эта последняя из-за ревальвации валюты страны *А* станет эквивалентна уже не одной, а только лишь 0,8 национальной денежной единицы. Избыточные прибыли капиталистов из страны *А* утратили, следовательно, прежнее основание в связи с ревальвацией национальной валюты, поставившей перед ними дилемму: либо потерять рынок, либо пойти на снижение цен.

Буш усматривает единственный путь к восстановлению избыточных прибылей (если отвлечься от форсиро-

ванного развития производительных сил) в переводе самого экспортного производства за рубеж и именно в менее развитые страны. Заграничные общества в этих странах помогут, по Бушу, не только восстановить извлекавшиеся ранее через товарный экспорт избыточные прибыли, но также и значительно увеличить их. И дело не только в том, что местные фирмы утратят возможность воспользоваться защитными свойствами валютного курса и, оказавшись лицом к лицу с капиталистами из более высокоразвитых стран, вынуждены будут нести убытки. Не менее важное значение для увеличения прибылей, считает Буш, имеет и подрыв таких защитных ограждений стран проникновения, как таможенные барьеры и высокие транспортные расходы.

Из изложенного ясно, что, по мнению Буша, предприниматели из высокоразвитых стран любых отраслей экономики (как со *средним* уровнем интенсивности и производительности труда, так и с условиями производства *ниже* и *выше* среднеобщественных) заинтересованы в использовании для собственного обогащения защитных свойств валютного курса в отношении отсталых государств, обеспечивающего выживание последних в международной конкурентной борьбе. Эта заинтересованность побуждает предпринимателей из высокоразвитых стран переходить от экспорта товаров к прямому инвестированию капиталов в менее развитые государства.

Отсюда проистекает вывод автора о региональной структуре прямых инвестиций. В полном логическом соответствии со своей основной концепцией Буш утверждает, что к экспорту побуждается капитал в первую очередь высокопроизводительных наций. Что касается инвесторов из экономически отсталых стран, то они столкнулись бы на территории более развитых государств с превосходящими их по эффективности индивидуальными капиталами уже непосредственно, а не через систему валютных курсов, обеспечивающую им защиту конкурентных позиций на мировом рынке. И в этом открытом сражении прямые инвесторы из менее развитых стран, по мнению Буша, не смогли бы устоять. «Экспорт денежного капитала с целью сооружения за рубежом производственных предприятий,— пишет Буш,— должен иметь четкие региональные границы в пользу развитых национальных (общественных.— *Т. Б.*) капиталов. Интернационализация капитала при наличии различий в уровне раз-

вития наций будет исходить односторонне из высокоразвитых центров капитализма и не должна интерпретироваться как взаимная интеграция... через регионально поровну распределяемый экспорт денежного капитала»<sup>43</sup>.

Последовательность процесса возникновения прямых зарубежных капиталовложений Буш представляет себе следующим образом.

1. Масштабы накопления отдельных национальных государств либо индивидуальных капиталов одной отрасли выходят за границы внутреннего спроса. Возникает потребность в реализации товаров на мировом рынке.

2. С каждым новым кругооборотом капитала усиливается зависимость от мирового рынка соответствующих отраслей и отдельных индивидуальных капиталов. Чтобы стабилизировать там позиции, создается сеть сбытовых и обслуживающих станций за рубежом.

3. Ориентация на мировой рынок становится столь велика, что условия реализации на нем превращаются в решающий фактор роста нормы прибыли. Если в этой ситуации валюта стран-экспортеров будет девальвирована или валюта импортирующих товаров наций девальвирована, то для фирм первой группы стран ухудшатся условия реализации на мировом рынке и снизятся темпы роста совокупной прибыли. Станет выгодным переход от вывоза товаров к вывозу предпринимательского капитала. Заграничное производство может возрасти и без изменения паритетов валют, если подрыв системы защитных ограждений менее развитых стран, состоящей из валютного курса, таможенных барьеров и транспортных издержек, гарантирует прямым инвесторам из более производительных государств значительное увеличение нормы прибыли.

4. Новая ступень прямого инвестирования достигается, по Бушу, тем, что внутрифирменное разделение труда, обусловленное горизонтальной интеграцией (разделение труда по региональному признаку посредством приобретения либо создания дочерних обществ за рубежом), трансформируется в разделение труда, порождаемое вертикальной интеграцией (с дальнейшим расщеплением производственного процесса и региональной организацией сбыта).

Как полагает Буш, международное разделение труда

---

<sup>43</sup> *Busch K. Op. cit., S. 106.*



между странами разного уровня развития было бы не возможно без защитного механизма в отношении менее развитых стран, который заключает в себе действующий в интернациональном масштабе закон стоимости. Международное разделение труда осуществляется, по утверждению Буша, на основе сравнительных преимуществ в издержках производства. С учетом валютных курсов, импортных пошлин и транспортных расходов отдельные ступени производственного процесса распределяются между странами с наиболее благоприятными условиями производства для каждой ступени производственного процесса, определяемыми наличием инфраструктуры, обеспеченностью сырьем, энергией, рабочей силой и т. д. Речь идет о такой структуре разделения труда, считает Буш, которая невозможна в национальных рамках, ибо там слабые производители не могут воспользоваться защитными свойствами валютных курсов, а потому совершенно беззащитны перед более высокопроизводительными капиталистами.

Итак, анализ тех изменений, которые претерпевает закон стоимости с выходом его на международную арену, понадобился Бушу для того, чтобы показать происхождение и региональную структуру прямых инвестиций, выявив «взаимозависимость между интернационализацией реализации прибавочной стоимости и ее производства» или, что то же самое, между экспортом товаров и прямыми инвестициями.

Посмотрим, насколько обоснована его аргументация.

Главная методологическая ошибка Буша состоит, на наш взгляд, в том, что, абстрагируясь от монополизации производства и перенакопления капитала, он выводит происхождение прямых инвестиций исключительно из модификации способа действия закона стоимости на мировом рынке, а точнее, из механизма функционирования валютных курсов.

Подобно большинству буржуазных экономистов, Буш откровенно выводит производственные отношения из обмена. «В этой работе,— пишет К. Буш,— за основу принята концепция, согласно которой интернационализация производства прибавочной стоимости (т. е. прямые инвестиции.— *Т. Б.*) должна быть объяснена закономерностями, управляющими интернационализацией реализации прибавочной стоимости (т. е. экспортом товаров.— *Т. Б.*)<sup>44</sup>.

<sup>44</sup> *Busch K. Op. cit., S. 13.*

По Бушу получается, что без изменений валютных курсов не было бы прямых инвестиций. Он исходит из экспорта товаров как из категории заранее заданной и ограничивает свой анализ рассмотрением взаимосвязи между вывозом товаров и капиталов, т. е. показом того, в каких случаях выгоднее заменять экспорт товаров прямыми капиталовложениями и наоборот. Как указывает Буш, «интернационализация производства прибавочной стоимости (прямые инвестиции.— *Т. Б.*) предстает... как всеобщая тенденция капитала, которая постоянно воспроизводится в связи с интернационализацией реализации прибавочной стоимости (т. е. экспортом товаров.— *Т. Б.*)»<sup>45</sup>. При таком подходе остается без ответа вопрос о необходимости внешнеэкономической экспансии капиталистических фирм (в форме как товаров, так и капиталов), о превращении ее в составной, неотъемлемый элемент капиталистического расширенного воспроизводства.

Спору нет, ревальвация валюты той или иной страны делает выгодным вывоз из нее капитала и невыгодным вывоз товаров, а девальвация валюты — наоборот. Однако повышение либо понижение стоимости денежной единицы в состоянии лишь усилить или ослабить отток капитала из страны, но отнюдь не служат его первопричиной.

Несостоятельной представляется нам и идея саморегулирования международных торговых отношений, опосредствуемых системой валютных курсов. По Бушу, страны, которые больше экспортируют товаров, чем импортируют, сводят свои платежные балансы с активом, а те страны, у которых импорт товаров превышает экспорт, — с дефицитом. Неуравновешенность платежных балансов вызывает к жизни ревальвацию или девальвацию валют (соответственно инфляцию либо дефляцию), что автоматически ведет к ликвидации несбалансированности внешних платежей.

Этот постулат Буша, вероятно, мог бы быть действительным при домонополистическом капитализме, ибо для него был типичен вывоз товаров, но не при империализме, для которого характерен вывоз капитала. В домонополистический период в платежном балансе абсолютно преобладали поступления и платежи по внешней торговле. В эпоху империализма все большее значение в пла-

---

<sup>45</sup> *Busch K. Op. cit., S. 98.*

тежном балансе приобретают прибыли по инвестициям, вывоз капитала, разного рода «услуги», «некоммерческие платежи» (в том числе содержание военного аппарата в других странах) и т. д. Следовательно, в современных условиях несбалансированность платежей во внешней торговле не всегда влечет за собой движение мировых денег и изменение валютных курсов.

Более того, девальвации и ревальвации валют, вызываемые к жизни неуравновешенностью платежных балансов, далеко не всегда обеспечивают их выправление. В частности, девальвация валюты какой-либо страны лишь в том случае способствует сокращению дефицита ее платежного баланса (за счет расширения экспорта ее товаров при ограничении их импорта, а также за счет активизации притока иностранного капитала и перевода прибылей от заграничных инвестиций), если внешнее обесценение этой валюты превосходит ее внутреннее обесценение. Но когда девальвация осуществляется в условиях внутренней инфляции, она не только не удешевляет товары данной страны на мировом рынке, но еще более их удорожает вследствие автоматического повышения цен на импортные товары. Рост цен на импортные товары через встроенный в экономику инерционный механизм вызывает общую инфляционную волну. А обострение инфляции внутри страны ведет к подрыву ее конкурентоспособности на мировом рынке и делает невыгодным импорт капитала и перевод в нее прибылей от зарубежных капиталовложений. И напротив, экспортеры страны, в которой девальвирована валюта, могут позволить себе повышать цены на мировом рынке, если там уровень инфляции выше, чем в их стране, и при этом теснить своих соперников<sup>46</sup>. В своей схеме Буш не учитывает, что девальвация валюты способствует расширению вывоза товаров и ограничению экспорта капиталов (а ревальвация валюты — наоборот) лишь в одном случае: при неизменном соотношении между уровнем инфляции внутри данной страны и за рубежом, что в капиталистической практике имеет место печасто.

К тому же идея саморегулирования международных торговых отношений, опосредствуемых системой валютных курсов, подается Бушем без учета поправок на валютную

---

<sup>46</sup> В частности, см.: *Меньшиков С. М.* Инфляция и кризис регулирования экономики. М., 1979, с. 235—236.

политику правительств, вмешательство которых в международные торгово-платежные отношения чревато далеко идущими последствиями и способно зачастую свести на нет саму идею саморегулирования.

Заслуживает критики и концепция Буша, согласно которой наиболее производительные нации сводят всегда свои платежные балансы с активом, а менее развитые страны — с дефицитом, что ведет к ревальвации валюты либо импортируемой инфляции в первой группе стран и к девальвации валюты или дефляции во второй группе. Благодаря этому товары наиболее производительных стран находят якобы выражение в более высокой мировой цене по сравнению с внутренней, а менее развитых государств, наоборот, в более низкой мировой цене<sup>47</sup>.

Данная концепция Буша не только не состоятельна теоретически, но и не подтверждается капиталистической действительностью. Так, многие ведущие империалистические державы сводят периодически свои платежные балансы с дефицитом и девальвируют валюты (доллар, фунт стерлингов, франк и т. д.). Напротив, некоторые экономически менее развитые страны имеют активные платежные балансы (например, нефтедобывающие), а инфляция в отсталых государствах принимает зачастую еще более грозные масштабы, чем в высокопроизводительных странах. К тому же вопреки утверждению Буша для промышленно развитых государств в 50-х и 60-х годах характерно было наличие более высокого уровня внутренних цен по сравнению с мировыми и лишь в 70-х годах эти цены сравнялись (см. гл. 5, § 1). Что касается отсталых стран, то для них типично, как правило, диаметрально противоположное соотношение внутренних и мировых цен на их экспортные товары. Ввиду их однобокой специализации на производстве одного—трех видов

---

<sup>47</sup> Подобное соотношение внутренних и мировых цен Буш пытается проиллюстрировать примером, доказывающим, что один национальный рабочий день страны *A* (с наиболее высоким уровнем интенсивности и производительности труда) выражается в более крупных суммах интернациональных денежных единиц, чем национальный рабочий день стран *B* и *C* (с менее высоким уровнем интенсивности и производительности труда). Хотя само по себе это положение и не вызывает возражений, оно отнюдь не доказывает, что чем выше уровень развития производительных сил в той или иной стране, тем ниже внутренняя цена единицы производимой ею продукции в сопоставлении с экспортной ценой.

товаров внутренние цены там ниже экспортных цен, что дает возможность монополиям присваивать значительную часть разницы, а правительствам молодых государств устанавливать в свою пользу экспортные пошлины.

Сама капиталистическая практика опровергает, следовательно, наличие защитного механизма закона стоимости, действующего на мировом рынке, который призван якобы обеспечивать выживание экономически отсталых стран в международной конкурентной борьбе. А если это так, то утрачивает логическую основу тезис Буша о невозможности международного разделения труда между странами разного уровня развития без защитного механизма закона стоимости в отношении менее развитых стран. В равной мере несостоятельно и утверждение Буша о том, что международное разделение труда осуществляется на базе принципа сравнительных издержек<sup>48</sup>. В реальном мире международное разделение труда построено на эксплуатации одних стран другими и отражает хищническую природу монополий и империалистических правительств.

Наконец,— и это главное — коль скоро отсутствуют защитные свойства закона стоимости в отношении наименее производительных государств, то инвесторам из высокоразвитых стран (как со средним уровнем интенсивности и производительности труда, так и с условиями производства ниже и выше среднеобщественных) нет нужды осуществлять вложения капиталов на территории наименее производительных государств лишь в интересах трансформации через механизм валютных курсов своих внутренних цен в более низкие мировые цены. А в связи с этим отпадает и концепция Буша об одностороннем потоке капитала из высокоразвитых в менее развитые страны. Кстати, и эта концепция не находит своего отражения в капиталистической действительности, ибо, во-первых, три четверти совокупного объема прямых инвестиций капиталистического мира приходится на взаимную миграцию капитала между высокоиндустриальными государствами, а во-вторых, наметилась тенденция к росту вывоза капитала из самих развивающихся государств.

---

<sup>48</sup> Критика принципа сравнительных издержек в трактовке современной буржуазной политэкономии дана в работах: *Мотылев В. В.* Теории мировой капиталистической экономики. М., 1974, с. 43—74; *Обминский Э. В.* Буржуазные теории мирового хозяйства: критический очерк. М., 1977, с. 6—12 и др.

Лишена ли в свете вышесказанного модель Буша всякой реальной основы? Нет, не лишена. Капиталистические фирмы, осуществляя капиталовложения за рубежом, учитывают изменения паритетов валют. Например, девальвации доллара в 1971 и 1973 гг. усилили приток предпринимательского капитала в США и замедлили его отток. И это естественно, поскольку иностранные инвесторы получили возможность скупать акции американских компаний, расплачиваясь за них меньшим количеством национальных денежных единиц, а корпорации США оказались вынуждены платить больше долларов за заграничные фирмы, даже если их стоимость в национальной валюте сохраняется неизменной. К. Буш не прав прежде всего в том, что он абсолютизирует функционирование механизма валютных курсов, превращая его в *единственную причину* прямых инвестиций, тогда как в действительности это лишь *один из многих внешнеэкономических побудительных мотивов* прямых заграничных капиталовложений, учитываемых стратегией капиталистических фирм. И данный мотив отнюдь не объясняет, почему та или иная фирма *не может не вывозить* капитал.

Рассмотренные модели при всем разнообразии аргументации причин прямого заграничного инвестирования имеют ряд общих черт:

во-первых, связывают происхождение прямых капиталовложений с возникновением и развитием международных компаний;

во-вторых, признают, что субъекты прямых инвестиций вступают в непосредственное соперничество с зарубежными фирмами в сфере производства, сбыта, финансирования, строительства и т. д. Иными словами, авторы моделей ведут исследование прямых заграничных капиталовложений на базе теории монополистической конкуренции, которая используется в ряде случаев как «цементирующее» начало для соединения различных частных построений происхождения вывоза капитала. При этом суть монополистической конкуренции, как правило, искажается;

в-третьих, отрицают (модель «модификации закона стоимости») либо обходят молчанием (модели «роста фирмы» и «международной олигополии») перенакопление капитала как одну из главных причин его вывоза;

в-четвертых, выводят производственные отношения из обмена, отдавая приоритеты при толковании прямых инвестиций соображениям сбыта, как-то: захват новых рынков с целью максимизации товарооборота МНК (модель «роста фирмы»), объяснение прямых инвестиций закономерностями, управляющими экспортом товаров (модель «модификации закона стоимости»).

Разработанные на Западе теории прямых зарубежных инвестиций отнюдь не являются результатом голого вымысла буржуазных экономистов, лишенного фактической базы. Они выводят происхождение таких инвестиций и порождаемых ими МНК из какого-либо одного внешне-экономического стимула вывоза капитала (реже нескольких), не поднимаясь до обобщения всей их совокупности. При этом западные авторы сознательно абстрагируются от внутренних противоречий капиталистического воспроизводства, которые, нарушая оптимальное соотношение между нормой и массой прибыли, вынуждают фирмы к выходу с капиталами за рубеж.

Все доктрины буржуазной политэкономии, изучающие международное перемещение капиталов как на микро- так и на макроуровне, имеют под собой такую реальную основу, как прогрессирующий процесс интернационализации производительных сил, сдвиги в структуре монополистического капитала, форсированное развитие государственно-монополистического капитализма. Однако, подобно любым другим буржуазным концепциям, они отражают реальные процессы в апологетически извращенном виде, теоретически оправдывая экспансию международных монополий и поддерживающих их буржуазных правительств.

ПРЕВРАЩЕНИЕ  
МЕЖДУНАРОДНЫХ МОНОПОЛИЙ  
В ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ  
КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО  
РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

1. РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ МОНОПОЛИЙ  
ВО ВНУТРЕННЕМ НАКОПЛЕНИИ КАПИТАЛА  
В СТРАНАХ ВЫСОКОРАЗВИТОГО КАПИТАЛИЗМА

Поскольку транс- и многонациональные концерны маневрируют производством, сбытом, научными исследованиями, инвестициями независимо от национальных границ, у них формируется глобальный подход к исчислению издержек и рентабельности, а воспроизводственный процесс внутри концерна приобретает международный характер. По мере того как такие монополии превращаются в центры капиталообразования неосоциалистического мира, усиливается вовлечение непосредственно производства в мирохозяйственный оборот, крепнет тенденция к росту взаимозависимости и сопряженности национальных процессов накопления в мировом хозяйстве. Для капиталистического накопления становится типичным несовпадение государственно-административной и хозяйственной территорий. Международное переплетение национальных процессов воспроизводства общественных капиталов, форсируемое операциями транс- и многонациональных концернов, идет по многим каналам: через импорт и экспорт капитала, международную производственную кооперацию, внешнюю торговлю, международный научно-технический обмен. Взаимодействие национальных экономик в современном мировом капиталистическом хозяйстве, обеспечиваемое этими формами внешнеэкономических связей, усиливается интернационализацией кредитно-банковской системы и развитием кредитно-бумажных мировых денег, что в равной мере тесно связано с активизацией международных монополий.

Анализ всех внешнеэкономических факторов накопления капитала выходит за рамки настоящей работы. Мы



ограничимся исследованием той роли, которая отводится международной миграции промышленного капитала в воспроизводственном процессе стран высокоразвитого капитализма. Считаем подобное ограничение методологически оправданным, поскольку вывоз капитала в этой форме имманентно присущ транс- и многонациональной монополии: он ее создал и через него она наиболее активно влияет на окружающую среду. К тому же международному перемещению капиталов принадлежит первостепенное место в интернационализации воспроизводственного процесса, поскольку порождаемое экспортом капитала «международное производство» обеспечивает «промышленное единство, которое не может быть разорвано так же легко, как поток торговли»<sup>1</sup>. Внешняя торговля, научно-технический обмен, производственная кооперация попадают во все большее подчинение миграции капитала как главному способу международного взаимосцепления национальных капиталистических экономик в современных условиях.

Переkreщивающиеся потоки капитала воздействуют в возрастающей степени на динамику внутренних капиталовложений, на формирование объема, стоимостной и материально-вещественной структуры основных фондов хозяйства высокоиндустриальных капиталистических государств. Об этом неопровержимо свидетельствует тот факт, что в 60-х и 70-х годах международная миграция промышленного капитала по темпам прироста приблизительно вдвое превосходила их внутренние вложения в основной капитал.

Отраслевая структура иностранных и зарубежных частных прямых инвестиций этих государств заметно отличается от отраслевых пропорций их внутреннего накопления. Если внутренние капиталовложения относительно равномерно распределяются между различными отраслями народного хозяйства (на промышленность приходится обычно приблизительно 30—35% вложений), то иностранные и заграничные частные прямые инвестиции в большей степени концентрируются в промышленности (см., например, данные по США, ФРГ и Японии в табл. 14).

Хотя осуществляемые международными монополиями перемещения капиталов поверх государственных границ

---

<sup>1</sup> International Economics and Business: Selected Readings. Boston, 1968, p. 307.

Таблица 14. Удельный вес капиталовложений в промышленность в совокупных внутренних, иностранных и зарубежных инвестициях США, ФРГ и Японии в 1978 г. (в текущих ценах, %)

Капиталовложения	США	ФРГ	Япония
Внутренние частные <sup>1*</sup>	35	31 <sup>2*</sup>	29 <sup>2*</sup>
Иностранные частные прямые <sup>3*</sup>	59	72	80
Зарубежные частные прямые <sup>3*</sup>	68	77	56 <sup>4*</sup>

<sup>1\*</sup> Новые ежегодные инвестиции; <sup>2\*</sup> 1976 г. <sup>3\*</sup> Накопленные инвестиции на конец года. <sup>4\*</sup> Включая портфельные инвестиции.

Рассчитано по: Yearbook of National Accounts, 1979, N. Y., 1980, vol. 1, p. 448—449; 707, 1472; Survey of Current Business, 1980, Aug., p. 38; 1980, Dec., p. 41; Salient Features and Trends in Foreign Direct Investment, U. N., Doc., St/CTC/14, N. Y., 1980, p. 33, 35; Кэйдзайеран, 1980, Токио, 1980, с. 243.

по-разному воздействуют на расширенное воспроизводство в каждой из стран высокоразвитого капитализма, тем не менее это воздействие имеет ряд общих особенностей.

**Влияние импорта капитала на внутренний инвестиционный процесс.** Активный приток капитала из-за рубежа ведет к формированию в народном хозяйстве каждой из принимающих стран иностранного сектора, который является составным элементом совокупного «международного производства» капиталистического мира. В частности, по данным ОЭСР, компании с иностранным участием (т. е. заграничные филиалы МНК, возникшие на базе прямых инвестиций) контролировали в первой половине 70-х годов 56% совокупного объема продаж обрабатывающей промышленности Канады, 36 — Австралии, 33 — Бельгии, 27 — Франции, 25 — ФРГ, 23 — Австрии, 19 — Нидерландов и Норвегии, 14 — Англии, 11 — Испании, 10 — Швеции, 8 — Дании, 4% — Японии <sup>2</sup>. Удельный вес осуществленных иностранными компаниями инвестиций в валовых внутренних капиталовложениях обрабатывающей промышленности составлял для Австралии 42%, Франции — 24, Австрии — 20, Великобритании — 16, Норвегии — 11, Швеции — 8% <sup>3</sup>. Однако для

<sup>2</sup> OECD Observer, 1977, May, N 86, p. 8; Statistiques et études financières, 1975, Sept., N 321, p. 105.

<sup>3</sup> OECD Observer, 1977, May, N 86, p. 8.

реальной оценки позиций международных монополий в экономике стран, импортирующих капитал, важно учитывать его распределение по отдельным отраслям обрабатывающей промышленности. Известно, что иностранный капитал устремляется в наиболее передовые, «наукоемкие» отрасли производства, связанные с научно-техническим прогрессом и определяющие магистральные направления развития экономики. К началу 70-х годов 85% американских прямых инвестиций в страны Западной Европы направлялось всего в четыре отрасли: электромашиностроение (включая электронику), автомобилестроение, общее машиностроение и химию<sup>4</sup>.

О степени контроля американских транснациональных корпораций над этими отраслями промышленности в международном масштабе позволяют составить представление следующие данные: 19 концернов электротехнической промышленности сосредоточивали на своих предприятиях около 50% продукции этой отрасли в США, примерно 70 — в Канаде и 9% — в Западной Европе; 14 компаний транспортного машиностроения концентрировали в своих руках 77% производства США, 100 — Канады, 13% — Западной Европы; 20 корпораций общего машиностроения контролировали более 30% выпуска товаров этой отрасли в США, 100 — в Канаде, около 10% — в Западной Европе; 25 фирмам химической промышленности принадлежало примерно 60% производства США, более 70 — Канады, около 13 — Западной Европы, немногим менее 60% — Латинской Америки<sup>5</sup>.

Разумеется, одни количественные показатели, раскрывающие масштабы господства МНК в экономике иностранных государств, недостаточны еще для определения роли импорта капитала во внутреннем накоплении. Важны также и качественные характеристики взаимодействия этих двух процессов.

К числу факторов, оказывающих позитивное влияние на формирование основных фондов народного хозяйства, относятся следующие. Приток иностранного капитала пополняет внутренние источники накопления. Если страна не переживает относительного перенакопления капитала на народохозяйственном уровне, а напротив, испыты-

<sup>4</sup> Faith N. The Infiltrators: The European Business Invasion of America. L., 1971, p. 3.

<sup>5</sup> Vernon R. Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of the U. S. Enterprises. N. Y.; L., 1974, p. 14—15, 22—23.

вает его нехватку (например, в условиях экономического подъема либо в результате структурной перестройки экономики, предполагающей освоение новых территорий и новых природных ресурсов, «смену» отраслей и т. п.), то импортируемый капитал служит дополнительным вкладом в национальное капиталообразование. Этот вклад тем больше, чем выше техническое, технологическое и организационное превосходство иностранных инвесторов над местными конкурентами, обеспечивающее такой уровень производительности труда и такой темп накопления, которые не могут быть воспроизведены национальными фирмами<sup>6</sup>. При скачкообразном развитии капитализма и присущих ему структурных диспропорциях в капиталообразовании возникающий периодически недостаток капитала в национальном масштабе совмещается обычно с его относительным избытком в рамках отдельных отраслей. Межотраслевой капиталоборот мог бы смягчить нехватку капитала на макроэкономическом уровне, если бы компании отраслей, охваченных перенакоплением, не предпочитали межотраслевому переливу капитала его межстрановой сброс. Вакуум в отдельных звеньях воспроизводства, создаваемый экспортом капитала, восполняется его импортом. Кроме того, обеспечивая приток недостающих средств, ввоз промышленного капитала (как и капитала ссудного) способствует ослаблению напряженности кредитной сферы страны проникновения. Его понижающее воздействие на процентную ставку в этой стране служит дополнительным стимулом к внутренним инвестициям.

Объективно иностранный капитал не может функционировать как самовозрастающая стоимость, не приводя в движение производительные силы в принимающей его экономике. Роль привносимых МНК инвестиций в качестве вещественного и стоимостного элементов расширенного воспроизводства страны приложения тем значительнее, чем большая их часть направляется в производительный, в первую очередь основной, капитал (производственные здания, сооружения и оборудование). О величине такой доли позволяют составить известное представление данные табл. 15, отражающие структуру инвестиций в

---

<sup>6</sup> Также см.: *Аджубей Ю.* Иностранный капитал в экономике Канады, Англии и Франции.— *Мировая экономика и международные отношения*, 1979, № 4.

Таблица 15. Структура новых (ежегодных) капиталовложений в активы заграничных филиалов корпораций США за 1966—1976 гг. (в текущих ценах) 1\*

Год	Инвестиции во все активы		Инвестиции в физические активы				Инвестиции в долгосрочные финансовые активы 2*		Сальдо краткосрочной дебиторской задолженности 3*		Вложения в денежную наличность и легко реализуемые ценные бумаги			
	млрд. долл.	%	всего	реальный основной капитал 2*		материально-производственные запасы		млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	
				млрд. долл.	%	млрд. долл.	%							
1966	6,6	100	5,0	75	4,4	66	0,6	9	0,5	7	0,9	13	0,3	5
1967	6,5	100	5,0	77	4,8	74	0,2	3	0,2	3	0,6	10	0,7	11
1968	7,3	100	5,5	74	4,8	66	0,6	9	0,3	4	1,0	13	0,6	9
1969	8,4	100	6,4	76	5,4	64	0,9	11	0,4	1	1,2	15	0,7	9
1970	9,7	100	8,1	84	6,6	68	1,6	16	0,5	5	1,2	12	0,4	2
1971	11,9	100	9,1	76	7,9	66	1,2	10	0,6	5	1,2	10	1,0	9
1972	12,2	100	8,4	69	8,0	65	0,4	4	0,6	5	1,7	14	1,5	12
1973	20,9	100	13,8	66	9,6	46	4,2	20	0,4	2	4,8	23	1,9	9
1974	31,1	100	24,6	70	12,2	39	9,5	30	1,0	3	6,9	22	1,6	5
1975	48,5	100	43,2	71	12,5	68	0,6	3	1,2	6	2,3	12	1,8	10
1976	20,1	100	13,8	68	14,8	59	1,9	9	0,5	2	3,5	17	2,3	12
В среднем за 1966—1976 гг.	43,9	100	40,0	72	8,0	58	2,0	14	0,5	4	2,3	16	1,1	8

1\* См. примечание к табл. 17.

2\* Инвестиции в землю, здания, машины и оборудование, транспортные средства и т. п.

3\* Включают следующие статьи: долгосрочную дебиторскую задолженность иностранных резидентов (кредиты) и долгосрочные инвестиции в их ценные бумаги, а также неосвоенные активы (intangible assets), которые обычно не имеют натуральной формы, но наделены «неосознаваемой» ценностью, а потому приносят дополнительный доход: торговые марки и знаки, секреты производства, издательские права, иску-

ство организации и управления, патенты, хорошая репутация фирмы.

4\* Означает приобретающиеся фирме, но еще не полученные ею деньги, (счета: задолженность покупателей ее товаров в кредит (счета к получению), арендаторов ее недвижимого имущества, получателей от нее краткосрочных ссуд и т. д.). Рассчитано по: Mantel, J. M. Sources and Uses of Funds of Majority-Owned Foreign Affiliates of U. S. Companies, 1973—1976, N. Y., U. S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis Staff Paper, 1979, May, p. 16, 17.

активы заграничных филиалов корпораций США. Ежегодные вложения в реальный основной капитал этих филиалов составляли в среднем за 1966—1976 гг. 58% от общей суммы заграничных капиталовложений США. Если к этому добавить капиталы, направленные в материально-производственные запасы, то окажется, что инвестиции в физические активы зарубежных подразделений корпораций США приближались к трем четвертям совокупной суммы вложений во все наличное и долговое имущество этих подразделений. Остальные ресурсы были помещены в их финансовые активы. В распределении по регионам эти данные выглядят следующим образом: новые инвестиции в реальный основной капитал (в скобках в физические активы) филиалов американских МНК составляли в среднем за указанный период в Канаде 69 (78)%, в Западной Европе — 55 (72), в остальных развитых капиталистических государствах — 50 (75)%<sup>7</sup>. Для сравнения скажем, что в совокупном объеме активов филиалов иностранных компаний в США, оценивавшихся на конец 1977 г. в 131, 5 млрд. долл., на основной капитал приходилось 32%, материально-производственные запасы — 17, долгосрочные финансовые активы — 20, краткосрочные финансовые активы — 31%<sup>8</sup>. Следовательно, неамериканские МНК, размещающие свои капиталы в США, в меньшей мере предрасположены к инвестициям в реальный основной капитал, чем корпорации США, действующие в развитом регионе капиталистического мира.

Воздействие иностранного сектора на формирование основного капитала в принимающем национальном хозяйстве может проявляться в убыстрении темпов его накопления, ускорении его обновления, повышении технического уровня и увеличении отдачи средств труда, росте нормы накопления. Такого рода эффект тем вероятнее, чем внушительнее приток в страну передовой техники и технологии, сопровождающий прямые иностранные вложения. Перевод технологии через поставки в счет этих вложений и по другим каналам может вести к техническому переоснащению старых отраслей и развитию новейших, улучшению структуры промышленного производства, укреплению международной конкурентоспособности продукции страны проникновения. Хотя непосредственная

<sup>7</sup> Рассчитано по: *Mantel I. M. Op. cit.*, p. 28—38.

<sup>8</sup> Рассчитано по: *Survey of Current Business*, 1980, July, p. 35.

научно-исследовательская деятельность МНК за пределами их «отечеств» относительно невелика, она приходится на определенные отрасли и страны, а потому в состоянии играть там известную позитивную роль в формировании структуры основного капитала.

Поскольку иностранный сектор является технически передовым и наиболее динамичным, усиливается его влияние на темпы роста принимающей экономики в целом, что обеспечивается как расширением объема производства в этом секторе, так и подключением к нему местных субпоставщиков, способствующих разворачиванию сопряженных отраслей. Взаимодействие иностранного и местного капиталов «самовоспроизводится» и развивается вширь и вглубь в процессе капиталистического накопления.

Привносимые МНК инвестиции ведут к повышению нормы накопления в стране-импортере в той мере, в какой они подхлестывают местные компании к внедрению наиболее современных форм организации и управления производством, стимулируют развитие концентрационного процесса, которому сопутствует, как правило, реорганизация производства и сбыта, имеющая целью их рационализацию и диверсификацию.

Импортируемый капитал убыстряет воспроизводственный процесс, выступая важным фактором увеличения вывоза товаров и роста экспортных доходов, если предприятия с иностранным участием работают на экспорт. Расширению продаж за границу помогают и использование разветвленной сбытовой сети иностранных партнеров, внедрение новых методов рекламы, маркетинга и т. п.

Ввозимый капитал раздвигает границы накопления в стране его приложения по мере того, как, воплощаясь в вещественные и личный факторы производства, создает дополнительный спрос на рабочую силу, стимулирует переподготовку инженерно-технических кадров. В первой половине 70-х годов на предприятиях компаний с иностранным капиталом было сосредоточено от общего числа всех занятых в обрабатывающей промышленности Канады 52%, Австралии — 29, ФРГ — 22, Австрии — 21, Франции — 19, Бельгии — 18, Норвегии — 12, Великобритании — 10, Швеции — 8, Японии — 2, США — 2%<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> По США данные охватывают занятых во всех сферах народного хозяйства (кроме банков). См.: OECD Observer, 1977, May, N 86, p. 8; Survey of Current Business, 1980, July, p. 33.

Доля заработной платы, выплаченной этими компаниями рабочим и служащим, в общем фонде заработной платы обрабатывающей промышленности составляла для Австралии 34%, Австрии — 23, Норвегии — 18, Великобритании — 13, Швеции — 9% <sup>10</sup>.

Однако влияние импортируемого капитала на воспроизводственный процесс в странах проникновения МНК отнюдь не однозначно. Среди факторов, оказывающих *негативное воздействие* на этот процесс, можно выделить следующие.

Инвестиции зарубежных фирм являются источником дополнительных средств для финансирования внутренних капиталовложений лишь до тех пор, пока репатриация прибылей не превысит эти инвестиции (табл. 16). К тому же иностранные, в первую очередь американские, филиалы зачастую обращаются к рынку ссудного капитала стран их местонахождения. Увеличивая спрос на кредиты, они тем самым способствуют их удорожанию. Это сужает возможности финансирования национальных фирм. Свыше трети стоимости капитальных вложений филиалов американских корпораций финансируется за счет заемных средств, привлеченных на месте, не считая средств партнеров США, имеющих активы в этих филиалах (табл. 17).

Не следует также забывать и о том, что если при одних обстоятельствах импортируемый капитал и производимая им продукция служат добавлением к внутренним инвестициям и общественному продукту, то при других — играют по отношению к ним конкурирующую, замещающую роль. Она обнаруживается тем ярвственнее, чем глубже перенакопление капитала, переживаемое принимающей экономикой. Относительный избыток капитала в масштабе страны «соседствует» нередко с его дефицитом внутри отдельных отраслей. Иностранные монополии, устремляясь в сферы, обладающие известными инвестиционными возможностями, затрудняют и подавляют межотраслевой перелив капитала, чем еще больше усугубляют его перенакопление на народнохозяйственном уровне. Но даже если страна-импортер испытывает нехватку ка-

<sup>10</sup> The OECD Observer, 1977, May, N 86, p. 8. Удельный вес иностранных компаний в совокупном фонде зарплаты выше, чем в общем числе рабочих и служащих, потому, что на предприятиях филиалов МНК, учреждаемых в технологически передовых отраслях, заняты специалисты высшей квалификации.



Таблица 16. Среднегодовой объем прямых инвестиций и доходов от инвестиций отдельных капиталистических государств в 1971—1978 гг. млрд. долл.

Страна	Прямые инвестиции *			Доходы от прямых инвестиций *		
	приток	отток	нетто	приток	отток	нетто
США	3,23	-11,44	-8,21	17,24	-2,20	15,04
Канада	0,50	-0,74	-0,24	0,38	-1,11	-0,73
Великобритания	1,65	-3,07	-1,42	3,46	-1,77	1,69
ФРГ	1,69	-2,14	-0,45	0,63	-1,95	-1,32
Франция	1,36	-1,10	0,26	0,23	-0,41	0,12
Нидерланды	0,66	-1,24	-0,58	1,10	-0,82	0,28
Бельгия — Люксембург	0,89	-0,36	0,53	...	...	...
Япония	0,12	-1,59	-1,47	0,45	-0,29	0,16
Австралия	0,97	-0,19	0,78	0,18	-1,17	-0,99
ЮАР	0,25	-0,07	0,18	0,19	-0,46	-0,27

\* Включая реинвестированные прибыли.

Рассчитано по: Salient Features and Trends in Foreign Direct Investment, U. N. Doc. St/CTC/14, N. Y., 1980, p. 27—28; Balance of Payments Yearbook, IMF, Wash., Supplement to Volume 28, 1970—76, 1977, Dec., p. 38, 40 and Supplement to Volume 30, 1972—79, 1979, Dec., p. 58, 60; International Financial Statistics 1981, May, p. 10.

питала, вклад иностранного сектора в воспроизводство национального капитала и общественного продукта уменьшается по мере того, как «чужой» капитал утрачивает свое качественное превосходство над местным.

Прямые инвестиции зачастую не ведут к улучшению структуры капиталистического накопления, поскольку международные монополии, привнося капитал, далеко не всегда форсируют техническое и технологическое развитие стран его приложения.

С усложнением производства и повышением в виду этого уровня вертикальной интеграции в рамках транс- и многонациональных концернов ослабевают их контакты с местными субпоставщиками. Возникновение управляемых из-за границы и слабо связанных с национальной экономикой «отсеков» именно в наукоемких отраслях, выпускающих технически и технологически наиболее сложную продукцию, обусловлено в ряде случаев сла-

Таблица 17. Структура источников финансирования зарубежных филиалов корпораций США

Год	Все средства зарубежных филиалов			Собственные средства зарубежных филиалов				Заемные ресурсы				Средства из источников, происходящие от которых неизвестно				
	млрд. долл.	%	всего	в том числе		млрд. долл.	%	всего	в том числе		млрд. долл.	%	млрд. долл.	%		
				нераспределенная прибыль	амортизационные отчисления				поступившие из МНК	привлеченные из внешних (по отношению к МНК) источников						
															млрд. долл.	%
1966	6,6	100	3,0	45	0,7	10	2,3	35	3,3	50	1,5	22	1,9	28	0,3	5
1967	6,5	100	..	..	..	..	2,5	38	2,7	41	1,3	21	1,3	21	..	..
1968	7,3	100	4,1	55	1,2	16	2,9	39	3,1	43	0,7	10	2,4	33	0,1	..
1969	8,4	100	4,1	49	1,1	13	3,0	35	3,9	47	1,2	15	2,7	32	0,4	4
1970	9,7	100	4,3	45	1,0	11	3,3	34	4,8	49	2,1	21	2,7	28	0,6	6
1971	11,9	100	5,4	45	1,7	14	3,7	31	6,0	50	2,6	22	3,4	28	0,5	4
1972	12,2	100	6,0	49	1,8	15	4,2	34	5,5	45	2,0	17	3,4	28	0,7	6
1973	20,9	100	10,3	49	5,3	25	5,0	24	9,2	44	0,2	1	9,0	43	1,3	6
1974	31,4	100	10,4	33	4,4	14	5,7	18	19,8	64	-2,1	-7	21,8	70	1,2	4
1975	18,5	100	9,6	52	3,4	19	6,2	33	6,4	35	5,9	32	0,5	3	2,4	13
1976	20,1	100	9,0	45	2,3	12	6,6	33	10,1	50	3,1	15	7,0	35	1,1	5
В среднем за 1966—1976 гг.	13,9	100	6,4	46	2,3	17	4,1	29	6,8	49	1,7	12	5,1	37	0,7	5

Примечание: Частные итоги могут не сходиться с общими из-за округления данных; данные о зарубежных отделениях и филиалах (дочерних и внучатых) с большинством акций (не менее 50%) в руках материнских компаний во всех сферах экономики, кроме банковского и страхового дела. Данные выборочные: если в 1966 г., например, насчитывалось всего 21 123 филиала с со-

вокущим объемом накопленных прямых зарубежных инвести-ций в 52 млрд. долл., то в настоящее обследование вошли лишь 2802 филиала (12%) с объемом аналогичных инвестиций в 22,3 млрд. долл. (43%).

Расчетано по: *Maniet I. M. Sources and Uses of Funds of Majority-Owned Foreign Affiliates of U. S. Companies*, p. 16, 17, 25-

бостью принимающей экономики: неспособностью местных продуцентов обеспечить иностранные фирмы требуемыми узлами и деталями. Но, как правило, оно продиктовано стремлением международных монополий к реализации собственных внутриотраслевых преимуществ научно-технического, организационного и финансового порядков, их противодействием «утечке» передовой технологии. В результате снижается стимулирующий эффект иностранных инвестиций на масштабы накопления и его технический уровень в стране — импортере капитала, возникает угроза перехода под «чужеземный» контроль целых отраслей промышленности и перераспределения в пользу МНК значительной доли национального дохода.

Стремясь закрепить свое превосходство в сфере НИОКР, международные монополии не спешат перепослать их за рубеж, а предпочитают снабжать своих зарубежных партнеров технологией из лабораторий при штаб-квартирах. Так, американские корпорации тратили за рубежом в 1966 г. лишь 6% расходов на НИОКР (627 млн. долл.), в 1970 г. — 6—10 (646—770 млн. долл.) и в 1975 г. — менее 10% (1,3 млрд. долл.)<sup>14</sup>.

При этом транс- и многонациональные концерны концентрируют заграничные научные исследования лишь в немногих государствах, исключая другие из своей программы технического развития. Для этой цели избираются страны, которые позволяют извлечь максимум экономических выгод от научного поиска и предоставляют достаточно прочные экономические и политические гарантии, необходимые для реализации дорогостоящих программ. В частности, почти две трети затрат корпораций США на НИОКР за рубежом приходится на три страны: ФРГ, Великобританию и Канаду. Это обусловлено, во-первых, крупным научно-техническим потенциалом этих стран (высоким уровнем национальных НИОКР и наличием кадров ученых и специалистов) и, во-вторых, их емкими внутренними рынками, требующими доработки изделий, исходя из специфики местного спроса.

Равным образом МНК сосредоточивают заграничные НИОКР в немногих отраслях, преимущественно ориенти-

---

<sup>14</sup> См.: Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for U. S. Trade and Labor. Committee on Finance United States Senate. Wash., 1973, p. 581, 583; Naar J. Dimensions of Corporate Research Abroad.— American Journal of Economic and Sociology, Lancaster (Pa), 1976, vol. 35, N 3, p. 233—234.

рованных на специфические локальные рынки и отличающихся широкой дифференциацией товаров. При этом стратегически важные отрасли почти полностью изымаются из программ научно-исследовательской деятельности за рубежом. Подтверждением тому служит отраслевое распределение заграничных расходов на НИОКР концернов США, основная масса которых в 1970 г., согласно последним данным исследования конгресса, направлялась в производство бытовых электроприборов (81% от общей суммы расходов на НИОКР), изделий из пластмассы (24%), некоторых машин и оборудования для промышленности (21%), отдельных химикалий (20%), мыла и косметики (20%), сельскохозяйственных машин (11%), продукции деревообрабатывающей и мебельной промышленности (11%) и т. д.<sup>12</sup>

Внутри МНК НИОКР, равно как и обмен их результатами, происходят на базе международного разделения труда и при сосредоточении важнейших решений в центре научных исследований при штаб-квартирах. Из лабораторий материнских компаний технология передается в первую очередь заграничным подразделениям, находящимся в их полном владении или под 100-процентным контролем. По мере того как усиливается контроль над филиалами со стороны местного капитала и уменьшаются возможности головной фирмы регулировать их деятельность, передаваемая технология утрачивает новизну и удорожается, а условия ее трансфера ужесточаются. Осуществляя поставки своим филиалам и независимым фирмам за рубежом, головные общества руководствуются теорией «жизненного цикла» продукта. В соответствии с этой теорией МНК направляют за границу технологию лишь на товары и процессы, которые утратили новизну на рынках их «собственных стран».

На Западе уделяется серьезное внимание теоретической разработке и практическому использованию концепции «жизненного цикла продукта». Эта концепция была выдвинута в конце 50-х — начале 60-х годов рядом буржуазных экономистов как новейшая теоретическая трактовка международного разделения труда и развития мировой торговли взамен традиционной доктрины «сравнительных преимуществ», предложенной еще Д. Рикардо и дополненной шведскими экономистами Б. Олиным и

---

<sup>12</sup> Implications of Multinational Firms..., p. 582.

Э. Хекшером<sup>13</sup>. Вот лишь одна из многочисленных модификаций теории «жизненного цикла продукта», разработанная менеджером американской корпорации «Нестл компании инкорпорейтед» С. Гудмэном, который анализирует эту концепцию с точки зрения прибыльности<sup>14</sup>. Гудмэн разлагает жизненный цикл любого изделия на пять основных фаз. Первая фаза — внедрение (подготовка покупателя к новой продукции, появление изделия на рынке), вторая — рост (изделие пользуется достаточным спросом, возникает конкуренция с другими компаниями, выпускающими аналогичную продукцию, особенно важное значение приобретает реклама), третья — зрелость (первоначальные потребности в изделии удовлетворены, темпы роста продаж начинают медленно уменьшаться), четвертая — насыщение (в связи с усилением конкуренции изготовитель начинает переключаться на другое изделие), пятая — спад (остается твердое ядро потребителей, многие из конкурентов вышли из игры, реклама становится практически ненужной, изделие продается в небольших, но устойчивых количествах). По мнению С. Гудмэна, каждый доллар прибыли, полученный на стадии роста, имеет вдвое большую ценность, чем тот же доллар, полученный в фазе зрелости<sup>15</sup>. Четвертая и в особенности пятая фаза жизненного цикла изделия вплотную ставит вопрос о вынесении его производства за пределы страны.

Первым, кто увязал данную теорию с прямыми иностранными капиталовложениями, был американский экономист Р. Вернон<sup>16</sup>. Он не прав, на наш взгляд, в том, что кладет концепцию «жизненного цикла продукта» в основу происхождения прямых зарубежных инвестиций, представляя их себе лишь как процесс приспособления производителей к определенной рыночной ситуации, свой-

---

<sup>13</sup> Например, см.: *Forrester J. W. Advertising: A Problem on Industrial Dynamics.*— *Harvard Business Review*, 1959, Mar./Apr.; *Posner M. V. International Trade and Technical Change.*— *Oxford Economic Papers*, 1961, Oct., vol. 13, N 3.

<sup>14</sup> *Goodman S. Techniques of Profitability Analysis.* N. Y.: Wiley, 1970, p. 76.

<sup>15</sup> *Goodman S. Op. cit.*, p. 106.

<sup>16</sup> *Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle.*— *Quarterly Journal of Economics*, 1966, May, vol. 80, N 2; *Idem. Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U. S. Enterprises.* L., 1971, p. 65—112; *Idem. Storm over the Multinationals. The Real Issues.* Cambridge (Mass.), 1977.

ственной к тому же лишь монополиям наукоемких отраслей промышленности. Но Вернон справедливо подметил, что транс- и многонациональные концерны в широких масштабах осуществляют перевод из страны в страну производства и сбыта изделий по мере их всеобщего освоения. Согласно приводимым им данным, из 158 новых продуктов, освоенных в США в 1945—1968 гг., к 1975 г. две трети производилось за границей филиалами соответствующих корпораций<sup>17</sup>. Монополии получают внутриотраслевую добавочную прибыль благодаря тому, что устаревшие изделия, вытесняемые более новыми товарами с рынков одних государств, продолжают сохранять свою новизну и находить сбыт на рынках других. Вдыхая в эти товары «вторую молодость», МНК удлиняют сроки сохранения лучших условий производства на своих предприятиях, расположенных в различных частях мира. Согласно этой теории, разработка и рыночное внедрение технологически нового продукта всегда начинаются в стране, занимающей передовые рубежи в области научно-технического прогресса и располагающей мощной индустриальной базой, высоким уровнем дохода на душу населения и емким внутренним рынком.

Американский экономист Э. Мэнсфилд попытался увязать теорию «жизненного цикла продукта» с формами передачи технологии за рубеж<sup>18</sup>. По его мнению, пока изделие находится в стадии внедрения или роста главным каналом трансфера технологии являются прямые инвестиции, а по мере достижения изделиями стадии зрелости возрастающее значение приобретают лицензионные соглашения. Мэнсфилд объясняет это тем, что обладание новейшей технологией обеспечивает фирме сильные конкурентные позиции и позволяет диктовать свои условия принимающей стороне, стремящейся получить доступ к этой технологии.

Теория «жизненного цикла продукта» имеет еще один важный аспект проблемы: даже если зарубежный филиал сделает какое-либо научное открытие, это вовсе не означает, что оно будет реализовано на месте. Как правило, технология на новейшие продукты, полученные в лабораториях за рубежом, поступает вначале на рынок стра-

<sup>17</sup> *Vernon R. Storm over the Multinationals*, p. 45.

<sup>18</sup> *Mansfield E. Technology and Technological Change.*— In: *Economic Analysis and the Multinational Enterprise.* / Ed. J. H. Dunning. L., 1974, p. 158—164.

ны базирования штаб-квартиры концерна и лишь несколько лет спустя передается заграничным дочерним обществам. За рубеж выносятся в некоторых случаях только часть новейшего технологического процесса, да и то под давлением партнеров по филиалу или правительства страны его местонахождения. В результате не только консервируется техническое отставание принимающих стран, но и возникает их технологическая зависимость от иностранной монополии.

Нередки случаи, когда в рамках «структурной перестройки» научно-исследовательской деятельности МНК значительная часть потенциала стран проникновения парализуется: НИОКР в лабораториях местных фирм сворачиваются по мере усиления над ними иностранного контроля, а фирмы переориентируются на зарубежную технологию. В результате ограничивается фронт научно-исследовательских работ в национальной промышленности, которой отводится подчас решение лишь второстепенных задач.

Укрепление позиций иностранного капитала чревато усилением и усложнением конкуренции для национальных предприятий. К конкуренции по качеству и ценам товарной продукции добавляется соперничество по отдельным составным элементам производства и обращения, т. е. борьба по линии финансовых возможностей, технической оснащенности производства и быстроты внедрения изобретений, управления производством, условий сбыта продукции, организации труда, системы найма и заработной платы и т. д. Развертывание конкуренции по всем этим направлениям, в особенности со стороны американских корпораций, чревато опасностью для национальных фирм даже наиболее развитых капиталистических государств, поскольку не только материнские компании в США, но и их зарубежные филиалы зачастую крупнее, чем местные фирмы. Например, во Франции в 1972 г. объем продукции, реализованной филиалами корпораций США, превосходил объем продаж крупнейших французских фирм в производстве ЭВМ в 60 раз, в автомобилестроении — в 9, в нефтяной промышленности — в 7, в электротехнике, общем машиностроении и в пищевой промышленности — в 5, в самолетостроении, сталелитейной и текстильной промышленности — в 4 раза<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> SECOFI, 1975, 17 jan., N 1635, p. 13.

В результате деятельности опорных пунктов МНК, направляемой из-за рубежа, создаются нередко избыточные производственные мощности, что является следствием аналогичных структур нескольких конкурирующих групп; нарушается соотношение между темпами развития главных и вспомогательных отраслей; углубляются диспропорции в региональной структуре промышленности.

Присутствие филиалов международных компаний, ориентированных на экспорт, может привести к разбуханию экспортного сектора в экономике принимающих государств, к видоизменению объема и направления внешней торговли этих государств, к превращению значительной ее доли во внутрифирменные операции иностранных монополий. При этом может иметь место замещение экспорта товаров, осуществляемого местными фирмами стран — импортеров капитала. К тому же существует постоянная опасность репатриации иностранных вложений и переориентации обусловленного ими экспорта на другие государства<sup>20</sup>.

Поскольку филиалы транс- и многонациональных концернов согласуют свои действия не столько с планами экономического развития стран — приложения их капиталов, сколько с головными компаниями, от них в любой момент (например, под влиянием спада в том или ином секторе экономики) можно ожидать принятия решения о свертывании производства. А это чревато сокращением числа занятых и усилением безработицы в странах — объектах приложения иностранного капитала<sup>21</sup>. МНК несут с собой угрозу массовых увольнений еще и потому, что их проникновение в экономику различных государств осуществляется не только в форме строительства там новых объектов, но и посредством скупки уже существующих местных предприятий. В последнем случае иностранный капитал осуществляет «реорганизаторскую деятель-

---

<sup>20</sup> Подробнее об этом см.: Хвойник П. И. Международная капиталистическая торговля. М., 1977, гл. 3.

<sup>21</sup> О социальном аспекте проникновения МНК в иностранные государства см. подробно: Плетнев Э. П. Космополитизм капитала и интернационализм пролетариата. М., 1974; Иванов И. Д. Международные корпорации в мировой экономике. М., 1976, гл. V; Международные монополии и рабочий класс. М., 1976; Коммунистические партии в авангарде борьбы трудящихся против многонациональных монополий. М., 1977; Ершов С. А., Цыпина Г. А. Профсоюзы и международные монополии. М., 1980.



ность»: свертываются нерентабельные производства, внедряются более передовые в технологическом отношении производственные процессы и т. п. Это способствует повышению степени концентрации и органического состава капитала предприятий международных компаний, а тем самым и относительному сокращению спроса на рабочую силу. Поскольку в развитых капиталистических странах преобладающая часть инвестиций идет ныне не на расширение производства, а на его реконструкцию и модернизацию, ясно, что МНК интенсивнее выталкивают рабочую силу из производства, чем втягивают ее туда. При этом экономия рабочей силы на предприятиях таких компаний тем больше, чем значительнее их преимущества в трудосберегающей технологии и чем выше доля производства, размещаемого ими в наиболее производительных отраслях. Транс- и многонациональные концерны форсируют рост резервной армии труда и косвенным путем, вытесняя местных конкурентов, принуждая их к рационализации производства и обесценению своего капитала, а подчас и к его отливу за рубеж. Одновременно филиалы иностранных, в первую очередь американских корпораций могут вызывать напряженность на рынке рабочей силы, обострять проблему нехватки квалифицированных кадров. Расширение иностранного участия сопряжено, как правило, с переключением усилий части сотрудников местных научно-исследовательских учреждений на обслуживание нужд иностранных филиалов, что в ряде случаев наносит ущерб интересам национального производства. Перераспределение наиболее квалифицированной части рабочей силы в пользу МНК в сочетании с общим трудосберегающим эффектом их деятельности не может не усугублять проблемы структурной безработицы в принимающей экономике. А концентрация иностранным капиталом спроса на рабочую силу в наиболее высокоразвитых районах стран его приложения нередко усиливает территориальные диспропорции на рынке труда.

Интегрируясь в импортирующую экономику и взаимодействуя с местным капиталом на всех стадиях своего кругооборота, иностранный капитал попеременно стимулирует и тормозит процесс национального накопления. Разумеется, масштабы, глубина и характер влияния импорта капитала на расширенное воспроизводство в различных капиталистических странах неодинаковы. Общим для них является лишь увеличение притока иностранных

инвестиций и повышение их роли в накоплении производительного капитала.

**Воздействие экспорта капитала на внутренний инвестиционный процесс.** В формировании основных фондов народного хозяйства важное место отводится, разумеется, не только импорту капитала, но и его экспорту. Заграничные вложения в основной капитал увеличиваются по отношению к аналогичным внутренним инвестициям практически во всех высокоразвитых капиталистических странах. В США, например, соотношение внешнего и внутреннего накопления для компаний всех отраслей народного хозяйства возросло с 14% в 60-х годах до 21% в 70-х годах, в том числе для компаний обрабатывающей промышленности — с 15 до 23% (табл. 18). Из США уже переведено за рубеж около 75% всех активов электропромышленности, примерно 40% промышленности, выпускающей товары широкого потребления, около 30% активов химической и фармацевтической промышленности<sup>22</sup>. В ФРГ в 60-х годах в общем объеме инвестиций промышленных компаний на за границу приходилось 6%, а в 70-х — уже 17%<sup>23</sup>. Некоторые западногерманские концерны («Сименс», «АЭГ-Телефункен», БАСФ, «Байер», «Хёхст») разместили в 70-х годах за границей от 40 до 60% всех своих капиталовложений<sup>24</sup>.

Роль экспорта капитала как источника финансирования внутренних капиталовложений неодинакова для каждой из стран капитализма (см. табл. 16 и 19). Как явствует из табл. 16, в среднем за 1971—1978 гг. у США, Великобритании и ЮАР доходы от прямых заграничных вложений превышали сами эти вложения, а у Канады, Австралии, ФРГ, Франции, Нидерландов и Японии, наоборот, отток капитала был больше, чем поступления по нему. Что же касается «чистой» прибыли на вложенный капитал (доходы от заграничных инвестиций за вычетом платежей по иностранным инвестициям), то ее получали такие «старые», традиционные экспортеры капитала, как США, Великобритания, Франция, Нидерланды, а в самое последнее время и Япония. Напротив, у Канады, ФРГ, Австралии и ЮАР платежи по прямым иностранным вложениям превосходили поступления от прямых загранич-

<sup>22</sup> *Barnet J. R., Müller R. E. Global Reach: The Power of the Multinational Corporations.* N. Y., 1975, p. 16.

<sup>23</sup> *Horizont*, 1977, Febr., N 7, S. 8.

<sup>24</sup> *Ibid.*

Таблица 18. Инвестиции в реальный основной капитал компаниями США внутри страны и за рубежом, в текущих ценах, млрд. долл.<sup>1\*</sup>

Годы	Инвестиции американских компаний внутри страны		Инвестиции зарубежных филиалов американских компаний **		Отношение зарубежных инвестиций к инвестициям внутри страны, %	
	Все отрасли	В том числе обрабатывающая промышленность	Все отрасли	В том числе обрабатывающая промышленность	Все отрасли	В том числе обрабатывающая промышленность
1957—1959 <sup>3*</sup>	34,4	13,9	4,2	1,2	12,2	8,6
1960—1969 <sup>3*</sup>	51,6	22,0	7,1	3,3	13,8	15,0
1970	79,7	31,9	14,1	6,5	17,7	20,4
1971	81,2	30,0	16,5	7,2	20,3	24,0
1972	88,4	31,2	16,7	7,2	18,9	23,0
1973	99,7	38,0	20,5	9,2	20,6	24,2
1974	112,4	46,0	25,3	11,6	22,5	25,2
1975	112,8	47,9	26,8	11,3	23,8	23,6
1976	120,5	52,5	24,7	10,9	20,5	20,8
1977	135,8	60,2	27,5	12,7	20,2	21,1
1978	153,8	67,6	30,7	14,6	20,0	21,6
1979 <sup>4*</sup>	176,4	78,3	38,4	18,8	21,8	24,0
1980 <sup>4*</sup>	195,7	89,5	47,8	22,9	24,4	25,6

<sup>1\*</sup> Реальный основной капитал (fixed assets): земля, здания, машины и оборудование, транспортные средства и т. д.

<sup>2\*</sup> Данные о зарубежных филиалах (до 1966 г. только дочерних, а после 1966 г. еще и внучатых) с большинством акций (до 1966 г. не менее 25%, а после 1966 г. не менее 50%) в руках материнских компаний. Переоценка данных в 1966 г. в количественном отношении имеет крайне незначительный эффект и не нарушает сопоставимости цифр в ряде, так как подключение вторичных (внучатых) филиалов компенсировано изъятием дочерних филиалов с долей участия в акционерном капитале от 25 до 49%. См.: Survey of Current Business, 1973, Dec., p. 19.

<sup>3\*</sup> Среднегодовой объем.

<sup>4\*</sup> Оценка.

Рассчитано по: Survey of Current Business, 1962, Sept., p. 20; 1966, Sept., p. 30; 1975, March, p. 20; 1981, March, p. 35; Statistical Abstract of the United States, 1975, p. 565; 1978, p. 576; 1979, p. 571; Economic Report of the President 1980, Jan., p. 255.

ных инвестиций. Все эти страны — «молодые» экспортеры капитала, а такие из них, как Канада, Австралия и ЮАР являются еще и традиционными его импортерами.

Вывоз капитала на начальной стадии, означая отвлечение части национальных ресурсов на заграничные вложения, сужает финансовую базу экономического развития

Таблица 19. Чистый отток капитала из США по прямым инвестициям и приток доходов по ним

Год	Чистый отток капитала <sup>1*</sup> , млрд. долл.	Доходы по прямым инвестициям, переведенные в США <sup>2*</sup> , млрд. долл.	Отношение доходов к оттоку капитала, %	Год	Чистый отток капитала <sup>1*</sup> , млрд. долл.	Доходы по прямым инвестициям, переведенные в США <sup>2*</sup> , млрд. долл.	Отношение доходов к оттоку капитала, %
1950	0,6	1,5	250	1973	3,2	10,9	341
1955	0,8	2,3	288	1974	1,3	14,5	1120
1960	1,7	3,0	176	1975	6,2	12,1	192
1965	3,5	5,2	149	1976	4,3	14,6	339
1970	4,4	6,8	155	1977	5,6	16,6	296
1971	4,4	7,9	180	1978	4,9	18,4	376
1972	3,2	8,5	266	1979	5,9	24,7	419

<sup>1\*</sup> Исключая реинвестированные прибыли.

<sup>2\*</sup> Включая платежи за пользование патентами, разных видов техническую информацию, управленческие и иные услуги и т. п. (Royalties and Fees).

Рассчитано по: *Saldern S. V. Internationaler Vergleich der Direktinvestitionen wichtiger Industrieländer.* HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung. Hamburg, 1973, Febr., S. 25; *Trends in Direct Investments Abroad* by U. S. Multinational Corporations 1960 to 1970, U. S. Department of Commerce. Wash. 1972, Febr. 1, p. 33; *Survey of Current Business*, 1972, Oct., p. 27; 1979, June, p. 33—34; 1980, Mar., p. 60; 1981, Febr., p. 52—53.

страны — экспортера капитала. Впоследствии по мере расширения масштабов вывоза капитала страны-инвесторы получают возможность осуществлять новые вложения за рубежом и без равных им изъятий из внутренних ресурсов. В общей сумме фондов, использованных в 1966—1976 гг. американскими корпорациями для финансирования их заграничных филиалов, на долю средств, переведенных из США, приходилось всего 12%. При этом удельный вес собственных средств заграничных филиалов (нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений) в совокупном объеме этих фондов составлял 46%, а средств, заимствованных на местных рынках ссудного капитала, — 37% (см. табл. 17).

У «старых», традиционных экспортеров капитала возрастающие доходы от зарубежных вложений и сопутствующие им «побочные» поступления от подконтрольных заграничных предприятий превращаются в важный дополнительный источник финансирования внутренних капиталовложений. В США, в частности, отношение дохо-

дов от зарубежных инвестиций к прибылям внутри страны возросло с 8% в 1950 г. до 35% в 1979 г. (табл. 20). Что же касается «молодых» инвесторов, то их заграничные дочерние общества на начальном этапе функционирования далеко не всегда отличаются рентабельностью. И лишь в перспективе уже вложенные крупные капиталы за рубежом позволяют этим странам, не вывозя новых капиталов, увеличивать объем репатриированных прибылей и использовать их для осуществления внутренних капиталовложений. По последним имеющимся данным, норма прибыли заграничных подразделений корпораций обрабатывающей промышленности США равнялась в 1966 г. 10,2%<sup>25</sup>. При этом у филиалов, учрежденных менее 4 лет тому назад, она составляла всего 2,3%, а у филиалов в возрасте 4—6 лет — 6,1, 7—9 лет — 9,7, 10 лет и более — 11,6%<sup>26</sup>.

Значение прямых заграничных инвестиций для накопления капитала в высокоиндустриальных странах определяется не только размером той дани, которая в форме доходов на вывезенный капитал возвращается в страну-донор, но и выполняемыми ими хозяйственными функциями по обеспечению бесперебойности внутреннего процесса воспроизводства и его удешевлению, как-то: стабилизация сырьевого снабжения, экономия на издержках производства, создание дополнительных возможностей для товарного экспорта и т. д. (см. также гл. 2, § 2).

В период после второй мировой войны тенденция к росту потребностей в сырье по мере увеличения материального производства была значительно сильнее тенденции к относительному уменьшению его затрат в ходе научно-технического прогресса<sup>27</sup>. О степени зависимости высокоразвитых стран капитализма от внешних источников снабжения некоторыми видами промышленного сырья позволяют

---

<sup>25</sup> Норма прибыли (the rate of return on the investment position) рассчитана как отношение дохода от прямых вложений (включающего дивиденды после уплаты по ним налога за рубежом, нераспределенную прибыль, проценты по внутрифирменным займам, переведенные в США, и реинвестированные на месте прибыли) к величине накопленных прямых инвестиций, представляющей собой среднюю от объема таких инвестиций на начало и конец соответствующего года.

<sup>26</sup> Survey of Current Business, 1978, Aug. p. 60.

<sup>27</sup> Подробнее об этом см.: Павлов В., Симонян Р. Сырьевая проблема современного капитализма.— Мировая экономика и международные отношения, 1978, № 2, 3.

Таблица 20. Доходы от долгосрочных иностранных инвестиций США и прибыли внутри страны 1\*

Год	Доходы от иностранных инвестиций **, млрд. долл.						Прибыли внутри США, млрд. долл.	Отношение доходов от иностранных инвестиций, переведенных в США, к прибылям внутри страны, %
	Всего	Переведенные в США	Доходы от прямых инвестиций			Доходы на непрямые инвестиции, переведенные в США		
			Дивиденды, неразделенные прибыли, проценты по внутрифирменным займам, переведенные в США	Платежи за пользование патентами, товарными знаками и иные услуги, поступившие от зарубежных филиалов материнским компаниям **	Прибыли, реинвестированные на месте			
1950	2,2	1,7	1,3	0,2	0,5	0,2	21,7	7,8
1955	3,6	2,6	1,9	0,4	1,0	0,3	22,2	11,7
1960	4,9	3,6	2,4	0,6	1,3	0,6	20,6	17,5
1965	8,1	6,6	4,0	1,2	1,5	1,4	38,2	17,3
1970	12,7	9,5	5,0	1,8	3,2	2,7	28,2	33,7
1971	13,7	10,5	6,0	1,9	3,2	2,6	31,3	33,5
1972	15,9	11,4	6,4	2,1	4,5	2,9	49,8	22,9
1973	23,4	15,2	8,4	2,5	8,2	4,3	67,1	22,7
1974	29,7	21,9	11,4	3,1	7,8	7,4	74,5	29,4
1975	27,7	19,7	8,6	3,5	8,0	7,6	70,6	27,9
1976	31,3	23,6	11,1	3,5	7,7	9,0	92,2	25,6
1977	34,8	27,5	12,8	3,8	7,3	10,9	104,5	26,3
1978	45,9	34,4	13,6	4,8	11,5	16,0	121,5	28,3
1979	69,0	50,6	19,6	5,1	18,4	25,9	144,1	35,1

1\* Только нефинансовых корпораций. 2\* После уплаты налогов за рубежом. 3\* После уплаты налогов. 4\* Royalties and Fees.  
 Рассчитано по: Survey of Current Business, 1965, Sept., p. 53; 1966, July, p. 33; 1968, July, p. 24; 1969, July, p. 22; 1971, July, p. 18; 1972, July, p. 21; 1972, Oct., p. 27; 1976, July, p. 30; 1977, July, p. 23; 1979, June, p. 33-34; 1979, July, p. 31; 1980, Mar., p. 60; 1980, July, p. 14; 1981, Febr., p. 52-53.

Таблица 21. Доля импорта отдельных видов промышленного сырья в совокупном его потреблении США, странами Европейского экономического сообщества и Японии в 1975 г., %

Сырье	США	Страны ЕЭС	Япония
Алюминий	86	60	100
Медь	6	96	83
Свинец	26	70	70
Цинк	63	60	60
Олово	87	99	99
Никель	72	100	100
Хром	91	100	100
Кобальт	96	100	100
Вольфрам	68	100	100
Железная руда	20	59	99
Марганец	98	99	86
Фосфаты	0	100	100

Составлено по: Kahn H., Brown W., Martel L. The Next 200 Years. A Scene for America and the World. N. Y., 1976, p. 97.

составить представление данные табл. 21. Что касается энергоресурсов, то страны этого региона покрывали в 70-х годах за счет импорта свыше трех четвертей внутреннего потребления нефти<sup>28</sup>.

Чтобы ослабить «привязанность» к внешним поставщикам и гарантировать стабильное сырьевое обеспечение, международные монополии прибегают к собственным разработкам за рубежом (на началах концессий и паевого участия) и к импорту под долгосрочные кредиты на 10—15—20 лет. В импорте Японии, например, уже в 1970 г. 8% угля, 10% нефти, 11% железной руды, 12% пяти основных цветных металлов (кроме меди), 22% меди поступали с зарубежных филиалов японских компаний. Официальная задача, поставленная правительством Японии, состоит в том, чтобы к 1985 г. около 30% импорта ключевых сырьевых материалов осуществлялось с подконтрольных зарубежных предприятий<sup>29</sup>. При этом монополии

<sup>28</sup> IPW-Berichte, 1979, N 8, S. 63.

<sup>29</sup> *Sebestyen Ch.* The Outward Urge: Japanese Investments Worldwide.— QER Special, N 11. The Economist Intelligence Unit. L. 1972, p. 12, 15, 47.

всех без исключения высокоиндустриальных стран капитализма стремятся приблизить первичную обработку природного сырья к местам его добычи. Этот процесс, форсируемый и требованиями развивающихся государств, приобретает особое значение для малых развитых стран Западной Европы, Великобритании и в особенности для Японии в связи с острой нехваткой земельных участков под промышленную застройку, дороговизной рабочей силы, ростом расходов на очистные сооружения в условиях возрастающего загрязнения природной среды отходами заводской индустрии, перегрузкой транспортного и портового хозяйства. По мере вынесения за границу обработки первичного сырья вывоз капитала транс- и многонациональными фирмами превращается в важный фактор изменения отраслевой структуры промышленности и внутренних капиталовложений, в один из путей решения проблемы размещения производства, очистки и охраны природной среды в странах — экспортерах капитала.

Всеобщее стремление монополий к экономии на издержках достигается переброской ряда производств в страны с низким уровнем заработной платы, низкими ценами земли и т. п. (см. также гл. 2, § 3 и гл. 4, § 2). Производимые там детали, узлы, полуфабрикаты обычно направляются для окончательной доработки и сборки в государства-инвесторы.

США в отличие от ряда западноевропейских стран не ввозят обычно рабочую силу из развивающихся государств, а эксплуатируют ее на месте. Американские корпорации первыми перенесли производство отдельных элементов электронного оборудования, компонентов для телевизоров, конторских машин, украшений к одежде и т. п. в страны, где рабочая сила дешевле. Уровень заработной платы в Сингапуре и Гонконге, например, в 10—12 раз ниже, чем в США, в Южной Корее и на о-ве Тайвань — в 8—10 раз, на Ямайке и в Коста-Рике — в 7, Тринидаде — 6, Мексике — 4—6 раз<sup>30</sup>. Перемещение в страны с дешевой рабочей силой части промышленного потенциала типично ныне для монополий любой национальной принадлежности.

Сооружаемые за рубежом лаборатории международные монополии широко используют для сокращения расходов

---

<sup>30</sup> Рассчитано по: *Barnet R. J., Müller R. E. Global Reach: The Power of the Multinational Corporations.* N. Y., 1975, p. 127.



головой фирмы на научный поиск и получения лучшего доступа к зарубежной науке без «ввоза умов» в «собственную» страну. Вице-президент совета управляющих американского концерна «Ханиуэл» Е. В. Спенсер заявил, например: «Мы не для того за границей, чтобы извлекать выгоды от более низких издержек, а потому, что там имеются знания. Мы должны использовать духовные ценности везде, где ни есть, чтобы выстоять в конкурентной борьбе с другими мультинациональными предприятиями»<sup>31</sup>.

Нет сомнения, что, перенося за границу некоторые сферы НИОКР, концерны приобретают возможность в той или иной мере подчинять своим нуждам национальный научно-исследовательский потенциал стран проникновения. Однако трудно согласиться со Спенсером в том, что МНК не экономят при этом на издержках. Непосредственная близость научно-исследовательской деятельности концернов этого типа к заграничным рынкам позволяет им наиболее полно учитывать специфику последних и благодаря этому сберегать время и снижать издержки. МНК перекладывают часть издержек по НИОКР на свои заграничные филиалы еще и потому, что расходы, связанные с доведением объекта исследования до рынка, много выше затрат на само изобретение. От момента зарождения идеи и до ее претворения в жизнь расходы возрастают минимум в 10 раз<sup>32</sup>. По данным одной западногерманской монографии, составные элементы таких расходов выглядят следующим образом: изобретение и его испытания — 7%, строительство прототипов — 15, инвестиции в машины и оборудование — 55, налаживание производства — 10, подготовка рынка — 13%<sup>33</sup>.

МНК экономят на издержках по НИОКР также тем, что обеспечивает себе через расположенные за границей исследовательские центры обратное поступление знаний и опыта. Как утверждал один из руководящих работников американского концерна «Дау кемикл», «некоторые более высокие технологические издержки в странах Западной Европы компенсировались использованием имеющегося

---

<sup>31</sup> Know How Jumps the Language Barrier.— Business Week, N. Y., 1970, Dec. 19.

<sup>32</sup> IPW-Berichte, 1974, N 6, S. 34.

<sup>33</sup> Innovationspolitik und Unternehmensstrategie. Düsseldorf, 1971, S. 68.

там богатого научно-исследовательского потенциала»<sup>34</sup>. Это касается в первую очередь найма местных научных работников и техников в лаборатории международных компаний. Для многих МНК, в особенности американских, такой наем обходится дешевле, чем на территории их отечеств. Так, разрыв в уровне оплаты труда научных работников и инженеров на иностранных филиалах и на предприятиях материнской компании в США составлял в 1972 г. 1:1,5, а разрыв в оплате вспомогательного персонала — 1:2<sup>35</sup>. Неудивительно, что в 1972 г. на зарубежных филиалах американских концернов всего 6% занятых в области НИОКР были выходцами из США<sup>36</sup>. Эффективным оказывается для МНК и использование национальных научно-исследовательских центров за рубежом через установление с ними разного рода договорных отношений либо их простой скупки. Важно иметь в виду и то, что принадлежащие МНК заграничные лаборатории получают нередко большую часть финансовых ресурсов не от материнской компании, а путем их мобилизации в принимающей стране как на частных рынках капиталов, так и из государственных фондов<sup>37</sup>.

И если, несмотря на перечисленные преимущества, МНК ограничиваются обычно вынесением за рубеж третьей фазы научных исследований (разработки) и воздерживаются от создания там лабораторий, занятых первыми двумя стадиями НИОКР (фундаментальные и прикладные исследования), то объясняется это главным образом стремлением к максимально надежной охране секретов производства и опасением утратить финансовую поддержку «своих» правительств.

Важный путь снижения издержек, открываемый выво-

---

<sup>34</sup> *Thackray J. The Dow Chemical Challenge.— Management Today, L., 1971, Apr.*

<sup>35</sup> *American Journal of Economics and Sociology, 1976, vol. 35, N 3, p. 234.*

<sup>36</sup> *Ibid.*

<sup>37</sup> Например, американский концерн «Интернэшнл телефун энд телеграф» (ИТТ), владеющий в Западной Европе четырьмя исследовательскими центрами (в Париже, Лондоне, Мадриде и Штутгарте), широко использует государственные средства принимающих стран, ассигнуемые на НИОКР. Так, через свое дочернее общество в ФРГ «Штандард электрик Лоренц» концерн участвовал в 1974 г. в 18 проектах, финансировавшихся государством. Через контракты с правительством Испании ИТТ ставит себе на службу часть исследовательского потенциала испанских университетов. См.: *IPW-Berichte, 1975, Sept., N 9, S. 44.*

зом капитала — использование выгод международной специализации производства в рамках крупных производственных комплексов, располагаемых на территории высокоразвитых стран. Сокращение издержек достигается за счет высокой степени унификации и стандартизации изделий в рамках этих комплексов, экономии на расходах, связанных с НИОКР, с эксплуатацией дорогостоящего оборудования, с централизованным управлением процессом производства и научных исследований<sup>38</sup>.

Прямые заграничные вложения облегчают при определенных обстоятельствах экспорт товаров из стран базирования транс- и многонациональных концернов. Учреждение зарубежных филиалов порождает три вида экспорта продукции материнской компанией: во-первых, машин и оборудования для строительства новых предприятий и замены устаревших компонентов производства; во-вторых, прочей продукции для потребления и дальнейшей переработки филиалами в процессе производства; в-третьих, товаров для перепродажи их на внешних рынках.

Создание заграничными подразделениями МНК постоянного рынка для самых различных товаров материнской компании ведет обычно к расширению ее производства и капиталовложений. Важные преимущества в борьбе за внешние рынки открывает перед международными монополиями использование их зарубежных опорных пунктов как товаропроводящего канала при экспорте с территории «собственных» государств. По данным обследования министерства внешней торговли США (позже таких обследований не проводилось), из общей суммы товарного экспорта, направлявшегося в 60-е годы американскими корпорациями их заграничным филиалам, 5—10% приходилось на поставки товаров, потреблявшихся этими филиалами в качестве средств труда, около 45% шло на дальнейшую обработку и сборку и 45—50% — на перепродажу или про-

---

<sup>38</sup> О масштабах повышения эффективности производства благодаря участию в международном разделении труда позволяют составить представление данные экспертов ОЭСР, которые на базе эконометрических расчетов пришли к выводу, что инвестиции в национальную экономику объемом в 1 млрд долл. могут вызвать (в среднем по стране ОЭСР) прирост ВВП какого-либо государства на 1,75 млрд долл., если оно действует изолированно, но ВВП увеличивается сразу на 2,5 млрд долл., если это государство участвует в международном разделении труда. См.: OECD Observer, 1976, Jan.-Febr., N 79, p. 20.

дажу на коммиссионных началах<sup>39</sup>. Для японских концернов, сильнее ориентированных на экспорт, доля перепродаваемых товаров много больше. Позволяя наилучшим образом приспособиться к местным условиям и способствуя созданию определенных связей с местным производством, зарубежные владения международных монополий облегчают экспорт товаров из страны базирования материнской компании и являются подчас единственным средством упрочения и расширения их позиций на внешних рынках.

Однако экспорт капитала, подобно импорту, оказывает *разнонаправленное воздействие* на внутренний инвестиционный процесс.

Международные компании увеличивают фонды внутреннего накопления только в тех случаях, когда прибыли от заграничных инвестиций превышают сами эти инвестиции.

Вынос за границу части производственного аппарата вынуждает международные монополии к распылению источников снабжения, созданию дублирующих подсобных производств, поддержанию резервных мощностей либо накапливанию запасов промежуточной продукции на случай непредвиденных обстоятельств (забастовки, национализация иностранной собственности и т. п.), что удорожает стоимость конечной продукции и сопровождается повышением цен на нее, а тем самым углублением инфляционного процесса.

МНК не всегда создают новые производства за рубежом. Нередко они перемещают туда часть промышленного потенциала из стран своего происхождения, что чревато сокращением числа рабочих мест в этих странах. Так, число занятых на зарубежных предприятиях пяти западногерманских концернов («Сименс», «Телефункен», «Фольксваген», «Даймлер — Бенц», «Маннесман») увеличилось с 1973 по 1975 г. на 27 тыс. человек, или 13,5%, тогда как число рабочих и служащих на фабриках и заводах этих же концернов внутри ФРГ сократилось на 87 тыс. человек, т. е. на 11,1%<sup>40</sup>.

Убыстря стандартизацию производства и унификацию системы потребления в масштабе мирового капита-

<sup>39</sup> Survey of Current Business, 1969, May, pt 1, p. 40; Special Survey of U. S. Multinational Companies, 1970, Department of Commerce, 1972, Nov., p. 88—89.

<sup>40</sup> Horizont, 1976, Nov., N 46, 1976, S. 24.

Таблица 22. Продажи заграничных филиалов корпораций США\*, %

	1966 г.	1970 г.	1975 г.	1976 г.
Продажи на месте	75	73	66	65
Экспорт:				
в США	6	6	7	7
в другие страны	19	21	27	28

\* Филиалы с числом акций не менее 50% в руках материнских компаний. Рассчитано по: *Väyrynen R.* The Role of Transnational Corporations in International Trade. Tampere Peace Research Institute. Finland, Tutkimustiedoteita, Occasional Papers, N 3, 1976, p. 20; Survey of Current Business, 1978 March, p. 35; Statistical Abstract of the United States, 1980, p. 571.

листического хозяйства, операции транс- и многонациональных концернов усиливают несоответствие структур производства и потребления в отдельных государствах. Форсируемое МНК развитие международной специализации и кооперирования производства ведет к интернационализации условий рентабельности, нивелировке издержек производства в высокоразвитых странах капитализма, усиливает зависимость их экономики от внешней сферы реализации, а это чрезвычайно обостряет борьбу за рынки.

Хотя заграничные филиалы транс- и многонациональных концернов создают спрос на разнообразные изделия материнской компании, в то же время наблюдается известное замещение экспорта товаров из стран, вывозящих капитал, ибо проникновение на иностранные рынки происходит в растущей мере за счет организации выпуска продукции на месте. Данные табл. 2 свидетельствуют о наличии устойчивой тенденции к превышению заграничным производством мирового капиталистического экспорта. Преобладающая часть товаров, производимых на зарубежных подконтрольных предприятиях МНК, реализуется в странах их местонахождения (по подсчетам Н. А. Сергеева, сделанным для монополий всего капиталистического мира,— около 80% <sup>41</sup>), а остальная продук-

<sup>41</sup> Сергеев Н. Транснациональные корпорации и международная торговля.— Внеш. торговля, 1974, № 12, с. 34.

ция экспортируется. Имеющиеся данные по США позволяют проследить этот процесс в динамике (табл. 22).

Хотя доля заграничного производства, идущего на экспорт, относительно невелика, она неуклонно растет, а у некоторых стран в абсолютном выражении уже намного превышает экспорт товаров, осуществляемый с территории базирования штаб-квартиры. Так, совокупный экспорт транснациональных корпораций США и их зарубежных филиалов составлял в 1970 г. 73 млрд. долл. (более поздние данные отсутствуют). Из них 30 млрд. долл. пришлось на экспорт материнских компаний из США, а 43 млрд. долл.— на экспорт подконтрольных им филиалов. Последний распределялся следующим образом: 10 млрд. долл.— в США, а 33 млрд. долл.— в третьи страны<sup>42</sup>.

Поскольку задача заграничных опорных пунктов МНК, состоящая в содействии экспорту монополии в целом, разрешается за счет частичного замещения вывоза товаров из страны происхождения материнской компании, увеличиваются неиспользуемые производственные мощности (избыточный капитал в производительной форме) в этой стране и на повестку дня вновь выдвигается выведение за пределы национальных границ части промышленного потенциала. Возникает порочный круг: вывоз капитала в форме прямых инвестиций, предпринимаемый для разрешения проблемы перенакопления капитала в стране-инвесторе, на каком-то этапе ведет к еще большему обострению этой проблемы, ставя исторические границы капиталистическому накоплению.

Жесткое управление международно-организованным производством в рамках транс- и многонациональных «империй» затрудняет регулирование процессов внутреннего накопления правительствами не только стран происхождения МНК, но и стран их базирования. Прибегая сплошь и рядом к ограничениям конкуренции<sup>43</sup>, укрывая

<sup>42</sup> Рассчитано по: Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for U. S. Trade and Labor, Committee on Finance United States Senate. Wash., 1973, p. 354; Väyrynen R. Op. cit., p. 20.

<sup>43</sup> Монополии существуют рядом с конкуренцией, модифицируя ее формы, видоизменяя ее характер. Они в состоянии ограничивать или даже устранять конкуренцию на одних участках мирового капиталистического хозяйства, создавая тем самым базу для еще большего ее обострения на других участках. В. И. Ленин писал «Есть ли экономическая возможность „в эру финансового

прибыли от уплаты налогов, бойкотируя выполнение правительственных директив о вывозе капитала и переводах ликвидных активов, МНК нарушают антитрестовское и финансово-валютное законодательство стран их происхождения и оперирования, затрудняют реализацию государственной бюджетной, налоговой, кредитной, ценовой политики, что не может не осложнять нормальное течение воспроизводственного процесса<sup>44</sup>.

Разнонаправленное воздействие международной миграции капитала на внутреннее накопление производительного капитала объясняет позицию буржуазных правительств, которые от политики привлечения иностранного капитала переходят при определенных обстоятельствах к дискриминации его, от безоговорочной поддержки «своих» транснациональных компаний к санкциям в отношении них. Двойственная линия поведения правительств, представляющих интересы национальных отрядов международной финансовой олигархии, продиктована противоречивой сущностью транснациональной монополии. С одной стороны, она является интернационально организованной силой капитала, а с другой — порождением и орудием определенного национального государственно обособленного империализма.

Итак, противоречивая сущность международных компаний и активизация их деятельности в последние десятилетия объясняют одну из существенных модификаций в современной теории накопления. Суть ее состоит в том, что, хотя движение инвестиций и формирование основного капитала в высокоразвитых странах капитализма предопределяются сегодня прежде всего их внутренними условиями развития, ни в одной стране накопление капитала нельзя более наблюдать в «чистом виде» как исключительно национальный процесс. Развитие всеобщей тенденции к выпесению капиталистического накопления за пределы национальных границ проистекает из того, что процесс воспроизводства в рамках отдельных транс- и многонациональных концернов приобретает международ-

---

капитала“ устранить конкуренцию даже в чужом государстве? Конечно, есть: это средство — финансовая зависимость и скупка источников сырья, а затем и всех предприятий конкурента» (*Ленин В. И.* Полн. собр. соч., т. 30, с. 94).

<sup>44</sup> Например, подробнее см.: *Иванов И. Д.* Международные корпорации в мировой экономике; *Ои же.* Современные монополии и конкуренция. М., 1980.

ный характер и сообразуется уже с национальными условиями накопления не одного какого-то государства, а многих стран, обнаруживая в то же время свою относительную независимость от воспроизводственного процесса в каждой из этих стран.

## 2. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ ТРАНС- И МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ ТРЕСТОВ И КОНЦЕРНОВ В 70-х ГОДАХ

Интернациональное взаимопроникновение монополий, их глубокое вторжение в воспроизводственные процессы многих стран означают качественный скачок в международном обобществлении производства, открывают новый этап в развитии мирового капиталистического хозяйства. Международное взаимодействие капиталистических национальных экономик на более прочной основе, чем традиционные рыночные связи, чревато сдвигами в материально-технической базе капитализма, изменениями пропорций между основными отраслями и отдельными производствами мирового капиталистического хозяйства, качественной, структурной перестройкой его отдельных звеньев по мере их вовлечения в систему международного разделения труда.

Распределение производства в международном масштабе, осуществляемое в результате деятельности транс- и многонациональных концернов, усиливает дальнейшее сосредоточение в развитых странах капитализма выпуска капиталоемкой, технически сложной продукции, требующего крупных затрат на НИОКР и высококвалифицированной рабочей силы, а в развивающихся государствах — трудо-, материало-, энергоемких и экологически вредных производств, как правило технологически простых или автоматизированных. Высокими темпами развиваются в индустриальных центрах капитализма виды деятельности, связанные с управлением производством и сбытом, научно-исследовательскими и конструкторскими работами, сбором и обработкой информации. Такого рода эволюция по природе своей конфликтна, ибо МНК форсируют развитие производительных сил и их размещение лишь в той мере и тех направлениях, которые обеспечивают рост монополистической прибыли.

В частности, интеграция освободившихся стран в мировое капиталистическое хозяйство, производимая на



базе индустриализации, которая превращает эти страны в промышленно-сырьевые придатки развитой части мировой капиталистической экономики, не только не освобождает развивающийся мир от научно-технической, технологической, торговой и финансовой зависимости, но, напротив, крайне усиливает ее. В результате наряду с широким и углубляющимся переплетением хозяйственных интересов развивающихся и развитых капиталистических государств обостряются противоречия между периферией и центром мирового капиталистического хозяйства, усиливается борьба развивающегося мира за изменение нынешней неравноправной системы международных экономических отношений<sup>45</sup>.

Мощный толчок подобной перестройке мирового капиталистического хозяйства был дан стратегической переориентацией производственной политики транс- и многонациональных концернов, потребность в которой возникла в связи с ухудшением условий воспроизводства в развитых странах капитализма в 70-х годах<sup>46</sup>.

Если предшествовавшие два десятилетия характеризовались стремительным экономическим ростом и интенсивным капиталобразованием при высокой степени использования производственных мощностей и увеличения занятости, то 70-е годы ознаменовались замедлением темпов роста производства и накопления капитала, учащением периодических кризисов, невиданным разгулом инфляции, долговременными проблемами структурного порядка, заключающимися в значительном росте себестоимости выпускаемой продукции во многих отраслях обрабатывающей промышленности.

В чем же причины подобных изменений? Простой их перечень свидетельствует о том, что внешнее спокойное и относительно ровное экономическое развитие в 50—60-х годах означало накопление острейших внутренних противоречий капитализма, порождаемых гигантским опережением производительными силами тех изменений, которые происходят в производственных отношениях капиталистического общества.

<sup>45</sup> См.: Обминский Э. Е. Концепции мирового экономического порядка. М., 1977; Максимова М. М. Некоторые проблемы перестройки международных экономических отношений.— Мировая экономика и международные отношения, 1980, № 8, 9.

<sup>46</sup> Например, см.: Schatz K. W. Völlig neue Tendenzen in der Weltwirtschaft.— Industrielle Organisation, 1979, N 2, S. 57—63.

В 70-х годах подошла к концу эра дешевого сырья и топлива. Страны Западной Европы и Япония утратили свое «преимущество» перед США, состоявшее в более низком уровне заработной платы. Повсеместно в развитых странах капитализма увеличились затраты на охрану окружающей среды. Снизилась эффективность использования основного капитала во многих отраслях, вступивших в период зрелости, поскольку в предыдущие десятилетия в эти отрасли направлялись инвестиции без учета возможностей освоения новой техники<sup>47</sup>. Снижение уровня использования основных фондов и некоторое ослабление стимулов к внедрению новой техники и технологии привели к повышению капиталоемкости выпускаемой продукции<sup>48</sup>. В большой мере этому содействовала и ассортиментная политика МНК, благодаря которой «революция новых продуктов и моделей» уже с конца 60-х годов начала превращаться в тормоз развитию массового производства<sup>49</sup>. Дело в том, что многие устаревшие изделия и модели не снимались с производства, хотя и переводились из страны в страну в соответствии с теорией жизненного цикла продукта (см. § 1 данной главы). Стремительное расширение и усложнение ассортимента повлекли за собой снижение серийности производства, что потребовало увеличения капиталовложений на единицу прироста продукции. Тенденция к снижению капиталоемкости (а следовательно, к экономии капитальных затрат), наблюдавшаяся в 50—60-х годах, сменилась ее ростом (в США с конца 60-х годов, а в Западной Европе и Японии в 70-х годах<sup>50</sup>).

Попытка монополий противостоять возросшим издержкам производства посредством взвинчивания цен привела в условиях относительного насыщения соответствующих

<sup>47</sup> Так, в промышленности Франции, например, в период подъема 1951—1957 гг. происходил параллельный рост основных фондов предприятий и фондоотдачи (среднегодовые темпы 3, 4 и 1,5%). А в 1969—1973 гг. эти показатели двигались уже в разных направлениях (+7,4 и -1,2%). См.: *Кудрявцев А.* Структурные изменения в экономике Франции.— *Мировая экономика и международные отношения*, 1979, № 12, с. 84.

<sup>48</sup> О влиянии этих факторов на капиталоемкость подробнее см.: *Экономический рост в условиях монополистического капитализма: проблемы и противоречия*. М., 1975, с. 304—308.

<sup>49</sup> См.: *Цыгичко А.* Одна экономическая загадка прошлого.— *Мировая экономика и международные отношения*, 1969, № 7.

<sup>50</sup> Также см.: *Васильчук Ю. А.* Научно-техническая революция и рабочий класс при капитализме. М., 1980, с. 140.

товарных рынков к увеличению избыточных производственных мощностей для значительной части традиционной стандартной продукции, что лишь породило новый виток роста издержек производства, замедлило повышение производительности труда, создало дополнительное инфляционное давление. Обусловленное этими изменениями снижение нормы прибыли в промышленности коснулось практически всех развитых стран капитализма, но в наибольшей степени — стран Западной Европы<sup>51</sup>. В промышленности Великобритании, например, в 1978 г. (если 1970 г. принять за 100) норма прибыли снизилась до 58 пунктов<sup>52</sup>. Положение усугублялось однотипностью возникших структурных трудностей в развитых капиталистических государствах (которые нельзя было устранить путем их «экспорта» к соседу), а также быстрорастущей конкуренцией со стороны промышленных изделий из некоторых развивающихся стран, переживающих период ускоренной индустриализации.

Ослабление конкурентоспособности транс- и многонациональных концернов сопровождалось усилением протекционистских тенденций в развитых странах капитализма, что мешало нормальной деятельности таких концернов. По мнению адептов международных монополий, альтернативой протекционизму должна стать такая структурная перестройка мирового капиталистического хозяйства, которая создает условия для повышения рентабельности производства в развитых странах капитализма и обеспечивает взаимодополняемость направлений промышленного развития в этих странах процессом индустриализации в развивающихся государствах в соответствии с интересами МНК. Этим целям и подчинена стратегическая переориентация производственной политики международных монополий, к которой они прибегли, чтобы противодействовать тенденции нормы прибыли к понижению в новых условиях 70-х годов<sup>53</sup>. Подобная

<sup>51</sup> Характерно, что среди десяти крупнейших компаний в автомобилестроении капиталистического мира насчитывается пять западноевропейских, три американских, две японских, а среди десяти наиболее рентабельных автомобильных фирм — четыре японских, три американских и три западноевропейских. См.: 30 jours Europe, 1979, N 246, p. 7—8.

<sup>52</sup> IPW-Berichte, 1980, N 3, S. 16.

<sup>53</sup> Например, см.: Zschoke H. Neue Tendenzen der Auslandsakkumulation bei führenden Industriekonzernen der BRD.— IPW-Berichte, 1980, N 3.

переориентация сводится в конечном счете к двум аспектам: во-первых, к повышению в общем ассортименте МНК удельного веса специализированных, наукоинтенсивных изделий, сбыт которых сопровождается расширением сферы технических услуг (инженерных, в области проектирования и т. д.), а во-вторых, к снижению издержек производства традиционной, массовой, стандартной продукции отраслей, относимых МНК к разряду умирающих.

Реализация обоих аспектов новой индустриальной политики МНК осуществляется через международное перераспределение промышленных мощностей, которое призвано организовать процесс массированного обесценения производительного капитала и высвобождения средств для более прибыльного их использования<sup>54</sup>. Такое изменение «географии» мировой промышленности предполагает перемещение на «периферию» мирового капиталистического хозяйства уже не отдельных деталей и узлов, а целых производств, «обременяющих» экономику развитых капиталистических государств при сохранении контроля за этим процессом в «центрах принятия решений» международных монополий. К числу производств, подлежащих «выдворению» с территории высокоразвитых капиталистических стран, относятся отрасли двух категорий: во-первых, некапиталоемкие, использующие в больших масштабах неквалифицированную рабочую силу (текстильная, швейная, кожевенная и обувная, мелкое машиностроение, сборочные производства), а во-вторых, суперкапиталоемкие и энергоемкие, связанные с освоением месторождений полезных ископаемых и других природных ресурсов (черная и цветная металлургия, химия, нефтепереработка, бумажная, производство удобрений) и развиваемые преимущественно в рамках государственного сектора.

По замыслу идеологов МНК, международное перераспределение промышленных мощностей должно облегчить разрешение структурных проблем и противоречий в экономике высокоразвитых капиталистических стран. Освободив эти страны от «перезревших» отраслей, международные монополии смогут сосредоточить на их территории

---

<sup>54</sup> Например, см.: *Gabory J. Le redéploiement industriel mondial: une nécessité retardée mais inéluctable.*— *Industries et travaux d'outre-mer*, 1978, N 290, p. 3—11; *Dubart J.-C., Le Flohic F. Une nouvelle division internationale du travail.*— *Economie et politique*, 1979, N 27/28, p. 62—70.

«сектора будущего» (электронику и информатику, космическую промышленность и использование богатств океана, телекоммуникации, разработку новых видов энергии, производственное использование ферментационной технологии, биохимических и электрохимических процессов), которым в 80-х годах надлежит стать мотором «промышленного развертывания». Что же касается периферийных стран, принимающих отрасли, которые ранее были привилегией центров империализма, то их зависимое положение должно сохраниться благодаря сосредоточению в руках МНК «командных высот» в совокупной производственной системе, контролю над достижениями научно-технического прогресса, концентрации научно-технической информации.

Однако на практике перестройка мирового капиталистического хозяйства осуществляется отнюдь не бесконфликтно. Как подчеркивает Н. Н. Иноземцев, «научно-техническая революция ведет не к увековечению капитализма, а к воспроизводству присущих ему социальных антагонизмов во все больших масштабах и со все большей остротой, к старым противоречиям прибавляет новые, расширяет весь фронт антимпериалистической борьбы»<sup>55</sup>. Уже сегодня в работах западных авторов все чаще сквозит тревога по поводу того, что индустриализация освободившихся стран, являющаяся составной частью «нового индустриального императива» транс- и многонациональных концернов, может выйти из-под монополистического контроля. По мнению этих авторов, осуществляемая МНК (или по их инициативе) передислокация промышленности содержит в себе риск возникновения избыточных производственных мощностей, оживления демпинговой политики и — при отсутствии координации — появления новых диспропорций в мировом хозяйстве. В этой связи они обращают внимание на необходимость согласования программ капиталовложений развитых капиталистических государств в развивающихся странах, чтобы предотвратить «неорганизованную» индустриализацию последних<sup>56</sup>.

---

<sup>55</sup> Иноземцев Н. Н. Современный капитализм: новые явления и противоречия. М., 1972, с. 61.

<sup>56</sup> Например, см.: Florenzano J. Le tiers monde concurrent ou partenaire? — Revue 2000, 1978, N 45, p. 45—47; La nécessité de l'indépendance technologique et les difficultés de sa réalisation en France. — Problèmes économiques, 1978, N 1599, p. 3—10.

Нет нужды доказывать, насколько проблематична вероятность такой координации в условиях нарастающего межстранового и межмонополистического соперничества. Бесспорно лишь то, что модификация международного разделения труда еще более усиливает нестабильность мирового капиталистического хозяйства, проистекающую из стихийного характера формирования народнохозяйственных пропорций, множественности и крайней противоречивости интересов международных монополий как субъектов хозяйствования. Анархия и неустойчивость капиталистической экономики усиливаются и потому, что международная специализация производства в рамках транс- и многонациональных концернов, ломая и деформируя сложившееся международное разделение труда, порождает нередко диспропорции и форсирует неравномерность развития отдельных звеньев мирового капиталистического хозяйства. Аналогичными последствиями чревато и углубляющееся несоответствие между быстрым ростом международных банковско-промышленных комплексов и более медленным процессом воспроизводства в национально-ограниченных рамках капиталистических государств. В том же направлении действует политика МНК, идущая зачастую вразрез с правительственным регулированием внутренней экономики многих стран и обесценивающая усилия тех межправительственных организаций, которые пытаются внести стабильность в мировое капиталистическое хозяйство. В такой обстановке учащаются нарушения в функционировании капиталистического хозяйственного механизма. Они проявляются в расстройстве ценообразования и повсеместной инфляции, разладе международной кредитной и валютной систем, кризисах ресурсопользования (энергетическом, сырьевом, продовольственном, экологическом), невиданном обострении социальных контрастов.

### 3. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОГО КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ МОНОПОЛИИ

С увеличением числа транс- и многонациональных диверсифицированных концернов и расширением масштабов их деятельности видоизменяется до известной степени традиционный механизм функционирования капиталистической экономики.

Закон выравнивания прибылей, регулирующий *распределение капитала в общественном масштабе*, проявляется и реализуется через механизм конкуренции, порождаемой концернами, которые охватывают своей деятельностью множество отраслей и стран. Это чревато противоречивыми последствиями для процесса мирового капиталистического воспроизводства.

С одной стороны, многоотраслевой состав концернов, размывая границы между сферами влияния одноотраслевых монополий, снимает воздвигавшиеся ими барьеры против конкуренции<sup>57</sup>. Широкие масштабы принимает перекрестное субсидирование, означающее, что деятельность предприятий одних отраслей, входящих в диверсифицированный концерн, финансируется с помощью прибылей, получаемых на предприятиях других отраслей этого же концерна. В результате с ростом доли общественного продукта, обращающегося внутри крупнейших диверсифицированных монополий, убыстряется передвижение капитала из отрасли в отрасль, ускоряется восстановление постоянно нарушаемой пропорциональности между секторами и сферами капиталистической экономики.

С другой стороны, тесные производственные, коммерческие и финансовые связи между отдельными компаниями в рамках замкнутых многоотраслевых «империй» необычайно усиливают устойчивость последних против конкуренции извне. К тому же диверсифицированные концерны значительно шире, чем одноотраслевые монополии, используют систему долгосрочного планирования как орудие управления. Поэтому с повышением роли многоотраслевых монополий в капиталистической экономике крепнет тенденция к плановости, прокладывая себе путь в противоборстве с анархией производства и нестабильностью рыночной конъюнктуры, усиливаемыми операциями тех же монополий. Борьба за сокращение издержек в пределах короткого промежутка времени, характерная для эпохи свободной конкуренции, сменяется долговре-

---

<sup>57</sup> С помощью согласованного контроля над источниками сырья, патентами, сбытовой сетью, транспортными артериями, через рекламные заслоны производители, монополизировавшие данную отрасль, стремятся уберечь ее от проникновения новых конкурентов. Тем самым они ставят преграды на пути выравнивания условий приложения капитала и норм прибыли в различных отраслях.

менным планированием сжижения издержек, которое создает возможность крупных перестроек производства и позволяет сознательно закладывать в цену данного товара ту или иную долю прибыли. А это означает неизбежное ограничение стихийного выравнивания норм прибыли.

Следовательно, выход концентрационного процесса за рамки отдельных отраслей усиливает действие как факторов, способствующих переливу капитала из отрасли в отрасль, так и тех факторов, которые затрудняют такой перелив.

При этом механизм перемещения капитала из менее прибыльных производств в более прибыльные, который лежит в основе закона выравнивания прибылей, действует не только в отраслевой, но и в территориальной плоскости<sup>58</sup>. В самом деле, органическое строение капитала, степень эксплуатации и другие факторы производства, от которых зависит норма прибыли, отличаются один от другого как по отраслям, так и по регионам и странам.

Межотраслевой перелив капиталов поверх государственных границ (с одного мирового товарного рынка на другой), направленный на восстановление нарушаемых народнохозяйственных пропорций<sup>59</sup>, стимулируется международными монополиями через втягивание зарубежных дочерних предприятий во внутрифирменное разделение труда, углубление их специализации и кооперирования, формирование за рубежом новых отраслей или новых производств (чаще всего на стыке двух или нескольких старых отраслей, размещаемых в стране базирования материнской компании), интенсификацию капиталоборота внутри МНК и т. д. Осуществляя межотраслевую и межстрановую миграцию капитала и интернационализируя кредитную систему, транс- и многонациональные концерны создают предпосылки для нивелирования уже не только отраслевых, но и региональных норм прибыли, на основе чего и складывается интернациональная норма прибыли, являющаяся тем механизмом, который призван выполнять функции стихийного регулятора про-

---

<sup>58</sup> Также см.: *Шижков Ю. В.* Международные сверхмонополии и неравномерность развития капитализма.— *Мировая экономика и международные отношения*, 1973, № 10, с. 44.

<sup>59</sup> См. также выступление Т. Я. Белоус на конференции «Ленинская теория империализма и революционные силы современности» (*Мировая экономика и международные отношения*, 1970, № 10).



изводства в масштабе мирового капиталистического хозяйства. Своим вмешательством международные монополии стремятся сделать этот механизм предельно эффективным, наделить его максимальной силой и скоростью воздействия на экономику. Однако те же монополии, подрывая товарное производство через систему трансфертных цен, международных картельных сговоров и т. д., затрудняют уравнивание национальных норм прибыли в интернациональную форму прибыли и тем самым вызывают диспропорции в мировой капиталистической экономике.

Разумеется, и в условиях господства транс- и многонациональных концернов закон выравнивания прибылей, подобно любому другому экономическому закону, реализуется на практике лишь в тенденции, через непрерывные колебания отраслевых и региональных норм прибыли вокруг определенного уровня.

Это вынуждает международные монополии, во-первых, постоянно переносить центр тяжести предпринимательской активности в пределах их частных владений с отрасли на отрасль, из страны в страну, а во-вторых, распространять свою деятельность на новые отрасли и страны.

При этом международная инвестиционная экспансия таких монополий, выравнивая в известной мере отраслевые структуры капиталовложений в развитых странах капитализма, чрезвычайно обостряет монополистическую конкуренцию. Как отметил Л. И. Брежнев в докладе XXV съезду КПСС, «возросшая мощь международных монополий сделала конкурентную борьбу еще более беспощадной»<sup>60</sup>. Межотраслевая конкуренция, тесно переплетаясь с внутриотраслевой, накладывается на межстрановое соперничество, которое, в свою очередь, перекрещивается с национальной конкуренцией многих стран. В процессе такого взаимодействия возникает новый вид борьбы, который венгерский экономист К. Б. Сабо предлагает именовать «структурной конкуренцией»: компании сталкиваются одна с другой уже не на изолированных рынках отдельных видов продукции, а конкурируют *всей структурой производства*<sup>61</sup>.

В результате становится еще более противоречивым и сложным процесс выравнивания условий приложения ка-

<sup>60</sup> Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 28.

<sup>61</sup> Современные международные монополии. М., 1978, с. 206.

питала и норм прибыли в различных отраслях и регионах мирового капиталистического хозяйства. Порождаемая международными монополиями конкуренция, которая в современных условиях является универсальным механизмом реализации и проявления закона выравнивания прибылей, неизбежно разрушает то самое «равновесие» в мировом капиталистическом хозяйстве, которое она же пытается установить.

Транс- и многонациональные концерны оказывают разнонаправленное воздействие не только на обеспечение отраслевых и региональных пропорций капиталистического воспроизводства, но и на его *цикличность*. По мере того как растущая доля мировой торговли, международного движения капиталов и технологии приобретает характер внутрифирменного обмена и усиливается взаимозависимость национальных хозяйств, отдельные страны и отрасли производства втягиваются в единый цикл развития мирового капиталистического хозяйства. Однако операции международных компаний не всегда способствуют синхронизации национальных экономических циклов. Во многих случаях эти операции чреватy прямо противоположным результатом. Двойственное влияние МНК на цикличность капиталистического воспроизводства проистекает отчасти из различий в их хозяйственной структуре.

Горизонтально интегрированные концерны (материнская компания и заграничные филиалы производят одну и ту же продукцию) изымают капиталы из экономики стран, охваченных циклическим кризисом, и направляют их в те государства, которые переживают циклический подъем. Тем самым они форсируют «перелив» конъюнктуры из страны в страну, приближая первоначально наступление всеобщего экономического подъема, а впоследствии всеобщего кризиса перепроизводства. Наряду с инвестиционными «впрыскиваниями» горизонтально интегрированные концерны стимулируют экономическое развитие стран, переживающих пока еще кризис или депрессию, через систему мирохозяйственных связей, втягивая их в фазу подъема. После того как экономический подъем приобретает всемирный характер, в отдельных звеньях мирового капиталистического хозяйства наступает «перегрев» конъюнктуры. Теперь политика МНК нацелена на то, чтобы оттянуть капиталы от стран, над которыми нависла угроза образования избыточного

капитала, и переориентировать их на страны, располагающие определенными инвестиционными возможностями. Перенасыщение капиталами все более широкого круга стран приближает такое перенакопление, которое приводит к нарушению процесса воспроизводства в пределах всей мировой системы капитализма. Наступает всеобщий экономический кризис, обеспечивающий восстановление нормальных условий движения общественного капитала.

Если концерны с горизонтальной структурой синхронизируют национальные экономические циклы, придавая своими инвестиционными операциями как фазе кризиса, так и фазе подъема всеобщий характер, то вертикально интегрированные концерны могут действовать в противоположном направлении. Концерны второго типа функционируют не только на базе регионального разделения труда, но и на основе далеко идущего расщепления производственного процесса. Поскольку рабочие операции различных звеньев концернов с вертикальной структурой взаимоувязаны, норма накопления во всех его подразделениях должна быть одинаковой и при асинхронном течении национальных циклов. Следовательно, если зарубежные филиалы изготавливают компоненты для сборочного завода, расположенного в стране домицилия материнской компании, то инвестиционная и производственная политика этих филиалов будет определяться исключительно конъюнктурой материнской страны, которая может развиваться в направлении, прямо противоположном циклическому движению стран местонахождения зарубежных филиалов.

В мировом капиталистическом хозяйстве пока доминируют МНК с горизонтальным разделением труда, а потому синхронность движения национальных экономических циклов через посредство прямых инвестиций скорее усиливается, чем тормозится. На перспективу и вертикально интегрированные концерны смогут, очевидно, содействовать формированию единого мирового цикла, поскольку в той мере, в какой значимость этих концернов в процессе капиталистического воспроизводства будет возрастать, их ритм накопления станет определять и ритм развития мировой хозяйственной конъюнктуры.

Разумеется, эффект воздействия международных компаний на цикличность капиталистического воспроизводства определяется их хозяйственной структурой лишь отчасти. Все МНК независимо от их хозяйственной

структуры способствуют формированию единого мирового цикла в той мере, в какой они интернационализируют производство и усиливают экономическую взаимосвязь стран капитализма.

Уже в первой половине XX в., когда ориентация монополий на границу ограничивалась преимущественно сферой обращения, они стремились выйти из кризиса перепроизводства за счет своих зарубежных партнеров путем сокращения импорта и расширения экспорта товаров. Это облегчало протекание кризиса в стране-эпицентре, а также форсировало подъем и последующее развитие кризисных процессов в принимающих государствах, сближая страны с низкой и высокой хозяйственной конъюнктурой в их циклическом движении. Возрастающая переориентация концернов в их зарубежной деятельности с вывоза товаров на вывоз капитала облегчает «сброс» избыточного капитала и дает новый мощный импульс синхронизации национальных циклов. Дело в том, что разного рода протекционистские барьеры сдерживают товарный экспорт, но не затрагивают производство заграничных филиалов МНК. К тому же товарный экспорт может утратить свою рентабельность в результате изменения курсов валют, тогда как зарубежное производство МНК свободно от валютных рисков.

Создание международными монополиями сети производственных предприятий за рубежом содействует «переливу» конъюнктуры из страны в страну и формированию единого мирового цикла по двум принципиально новым каналам:

через регулирование производственных мощностей (сокращение загрузки в странах с низкой хозяйственной конъюнктурой и ее увеличение в государствах с высоким уровнем деловой активности);

через внутрифирменные товарные потоки (интенсификация таких поставок из страны — генератора кризиса, в том числе по трансфертным ценам, с которыми не в состоянии конкурировать местные поставщики принимающих государств, что усиливает трудности сбыта в этих государствах, означая прямой экспорт туда перепроизводства).

Однако процессу сближения национальных циклов, который реализуется лишь в тенденции, с неизбежностью противостоит контртенденция к расширению асинхронности их движения на отдельных участках мирового

капиталистического хозяйства и в отдельные периоды. Асинхронизирующий эффект операций транс- и многонациональных концернов любой хозяйственной структуры может возникнуть в силу следующих причин:

во-первых, длительного пускового периода, требуемого производственными предприятиями при современных оптимальных размерах. Нередки случаи, когда решение об осуществлении прямых инвестиций и начало строительства приходится на период благоприятной конъюнктуры, а пуск предприятия в эксплуатацию происходит в условиях резкого ее ухудшения, что ведет к обострению противоречия между производством и потреблением в принимающей стране, обуславливая ее циклическое движение в направлении, противоположном тому, по которому к этому времени развивается экономика страны-инвестора;

во-вторых, вывоза ссудного капитала, адресуемого МНК «внешним» займополучателям. В погоне за более высокими ставками процента денежный капитал устремляется обычно в страны, экономика которых находится в повышающихся фазах цикла, что вызывает там падение уровня процента, которое взбадривающе влияет на деловую активность. Одновременное сокращение предложения ссудного капитала в стране — генератора кризиса и связанное с этим повышение процентных ставок усугубляет ее циклические трудности, так как на ниспадающих стадиях цикла ссудный капитал используется обычно не для дальнейших производственных вложений, а как средство платежа<sup>62</sup>. Следует оговориться, что

<sup>62</sup> Если вывоз ссудного капитала, осуществляемый за пределы транс- и многонациональных «империй», разобщает национальные циклы, то *внутрифирменная* миграция такого капитала, относимая буржуазной статистикой к «прямым инвестициям», может содействовать их сближению. Это происходит в тех случаях, когда денежный капитал направляется по внутрифирменным каналам из стран в фазе подъема (и оживления) в страны в стадии кризиса (и депрессии): его отток сдерживает деловую активность в первой группе государств, а приток облегчает выход из кризиса во второй группе, сближая тем самым национальные циклы (см. об этом также гл. 3, § 3). Однако синхронизирующее воздействие такого рода миграции капитала может смениться ее асинхронизирующим эффектом, если наплыв ссудного капитала в страну, переживающую кризис, примет масштабы, при которых становится выгодным использование заемных средств для инвестиций. Производительное употребление заемных ресурсов стимулируется падением процентных ставок, сдерживающим сокращение дохода на капиталовложения.

70-е годы и в особенности кризис 1980 г. охарактеризовались нарушением циклической динамики процентных ставок, обусловленным стремительным ростом инфляции и усилением государственного вмешательства в кредитную сферу. Подобное нарушение существенно ослабляет десинхронизирующие последствия миграции ссудного капитала;

в-третьих, стремления МНК обойти государственно-монополистические меры по обеспечению бесперебойности воспроизводства общественного капитала в целом, что отнюдь не всегда совпадает с улучшением условий приложения каждого индивидуального капитала в отдельности. Одновременное проведение антикризисных (или дефляционных) программ в ведущих капиталистических странах играет синхронизирующую роль в развитии экономического цикла. Однако МНК подрывают реализацию такого рода программ (если, к примеру, речь идет об увеличении налогообложения с прибылей), в том числе через систему трансфертных цен, позволяющую сокращать общую сумму налогов в странах приложения капитала, что усиливает их финансовые трудности, уменьшая тем самым синхронизирующий эффект государственного регулирования воспроизводственного процесса.

В большой мере под влиянием операций МНК верх берет тенденция то к сближению национальных циклов, то к их разобщению. Так, тенденция к формированию единого мирового цикла преобладала в период кризиса перепроизводства 1974—1975 гг., охватившего одновременно ведущие страны капитализма и почти все основные сферы экономики. Тенденция к асинхронному развитию большинства государств и отраслей капиталистического мира типична для фаз депрессии и оживления 1975—1976 гг. и для стадии экономического подъема 1976—1979 гг. Кризис 1980 г. вновь выступил синхронизатором воспроизводственных процессов в основных капиталистических государствах.

Экспансия международных монополий не только разнонаправленно воздействует на формирование единого мирового цикла, но и *модифицирует* развитие и его *отдельных фаз*. С их деятельностью тесно связаны такие отличительные особенности двух последних экономических кризисов, как переплетение элементов перепроизводства и недопроизводства и невиданный для мирного времени взрыв инфляции. Спровоцированные МНК

структурные нарушения в сочетании с функциональными расстройствами мирового капиталистического хозяйства, налагаясь на очередной циклический срыв общественного воспроизводства 1974—1975 гг., оказались способны придать ему характер глубокого экономического потрясения. Внешне оно выразилось не только в крутом и длительном свертывании производства (падение индекса промышленного производства всех развитых капиталистических стран продолжалось 12 месяцев и составило на квартальном уровне 11,6%), но и в массовых локаутах, цепной реакции банкротств, обострении борьбы между отдельными секторами экономики за долю в сокращающемся ВВП, а также между различными странами за перераспределение мирового богатства.

Углубив развитие кризисов ресурсопользования и валютно-финансового, вызвав сильнейшее инфляционное давление, операции МНК затруднили выполнение циклическим кризисом 1974—1975 гг. его традиционной задачи — временного разрешения противоречий воспроизводственного процесса. В результате возникла ситуация, при которой капиталистическая экономика оказалась вынужденной потянуть груз нерешенных хозяйственных и социальных трудностей и проблем в повышающиеся фазы цикла. Этим объясняется в значительной степени «смазанность», «размытость» стадии оживления, которую экономика капитализма переживала вплоть до осени 1976 г. Этим же обуславливались в большей мере вялость, неустойчивость, противоречивость экономического подъема 1976—1979 гг., характеризовавшегося всевозможными замипками в циклическом росте, общим замедлением его темпов, наконец, непродолжительностью, ибо в 1980 г. экономика капитализма вновь вступила в фазу экономического кризиса перепроизводства.

Действительность блестяще подтверждает проницательность В. И. Ленина, который писал: «Устранение кризисов картелями есть сказка буржуазных экономистов, прикрашивающих капитализм во что бы то ни стало. Напротив, монополия, создающаяся в *некоторых* отраслях промышленности, усиливает и обостряет хаотичность, свойственную *всему* капиталистическому производству в целом»<sup>63</sup>.

---

<sup>63</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 324.

Разумеется, не только международные компании влияют на формирование цикла, но и этот последний, в свою очередь, предопределяет поведение МНК. Подробно эта проблема освещается нами в дискуссии с К. Бушем (см. гл. 3, § 3). Здесь же мы позволим себе коснуться только тех вопросов, которые продолжают оставаться дискуссионными в советской экономической литературе, а именно: является ли перенакопление капитала феноменом постоянным или существует лишь на определенных фазах цикла; усиливается или ослабевает отток средств из государств в понижающихся фазах цикла; если вывоз капитала из страны, переживающей кризис, возрастает, то как совместить это с ухудшением ее финансового положения в результате кризиса.

В советской экономической литературе была высказана следующая точка зрения: «В условиях свободной конкуренции избыток капитала, по выражению К. Маркса, носил преходящий характер и проявлялся лишь в периоды кризисов перепроизводства. Он был одной из форм перепроизводства наряду с перепроизводством товаров... Различие между этими двумя формами состоит в том, что перепроизводство товаров носит характер периодический, а избыток капитала при империализме — явление постоянное. И если этот избыток не вызывает перманентного перепроизводства товаров, то это в значительной мере объясняется именно вывозом капитала»<sup>64-65</sup>.

Затрагиваемый здесь круг проблем требует от нас дифференциации избыточного капитала не только по его происхождению (возникновение излишка капитала на базе крупного и мелкого производства, о чем говорилось в гл. 2 § 1), но и по его функциональным формам. Дело в том, что порождающее избыточный капитал перенакопление возникает в результате нарушения непрерывности кругооборота промышленного капитала. Такое нарушение может иметь место на любой стадии кругооборота, а потому избыточный капитал существует в трех функциональных формах: денежного, производственного и товарного капиталов<sup>66</sup>.

Избыток денежного капитала появляется в результате того, что расширение источников накопления обгоня-

<sup>64-65</sup> *Выгодский С. Л.* Современный капитализм: опыт теоретического анализа. М., 1975, с. 309.

<sup>66</sup> См. подробно: *Микша Л. С.* Новое в современном перенакоплении капитала США. М., 1970.



ет по темпам само производственное накопление. Аккумуляция денежного капитала выходит за пределы того объема, который необходим для закупки дополнительных средств производства и рабочей силы, чтобы они могли функционировать как капитал промышленный, приносящий нормальную для данных условий норму прибыли. Денежный капитал, оказавшийся ненужным для самовозрастания данной капитальной стоимости, отделяется от промышленного капитала, перестает быть его составным элементом. Какая-то часть такого капитала переходит через кредитный механизм в распоряжение других фирм и в руках последних превращается в активный производительный капитал. А потому денежный капитал, избыточный для расширенного воспроизводства *общественного* промышленного капитала, меньше простой арифметической суммы денежных капиталов, излишних для нормальной жизнедеятельности *индивидуальных* промышленных капиталов.

Избыток производительного капитала возникает тогда, когда фактический выпуск товарной продукции оказывается ниже его потенциальных возможностей, создаваемых кругооборотом именно этой формы промышленного капитала. При таких обстоятельствах часть средств производства и рабочей силы «не действует ни как фактор образования продукта, ни как фактор образования стоимости»<sup>67</sup>. В рамках индивидуальных фирм перенакопление производительного капитала принимает форму избыточных производственных мощностей, избыточного основного капитала, а в масштабе всего общества — еще и перенаселения. У отдельных фирм перенакопление производительного капитала не выступает в виде перенакопления рабочей силы, так как излишняя для бесперебойного функционирования данной капитальной стоимости рабочая сила увольняется.

Накопление избыточного товарного капитала означает, что товарный запас превысил размеры, необходимые для обеспечения бесперебойности кругооборота промышленного капитала. Пребывание части капитала в товарной форме является в этом случае результатом задержки процесса обращения: товаров произведено слишком много, чтобы можно было реализовать всю заключенную в них стоимость и прибавочную стоимость. Избыточный

<sup>67</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 24, с. 139.

товарный капитал может иметь место в рамках как отдельных фирм, так и общества в целом.

Исходя из предпринятой выше дифференциации избыточного капитала по его функциональным формам, попробуем выразить свое отношение к проблемам, суммированным в цитате на с. 242.

Во-первых, нам кажется неправомерным противопоставлять избытку капитала товарное перепроизводство, так как последнее является лишь одной из функциональных форм избыточного капитала, его составной частью.

Во-вторых, по нашему мнению, положение К. Маркса о преходящем характере излишка *общественного* капитала может сохранять свою силу и в эпоху империализма: в фазе циклического подъема этот излишек уменьшается до своего минимального объема или исчезает совсем в зависимости от интенсивности данной фазы цикла.

В-третьих, как нам представляется, отсутствие перманентного перепроизводства товаров при империализме обуславливается не экспортом капитала, а циклическим развитием капитализма. Вывоз капитала из той или иной страны зачастую бессилён предотвратить его перенакопление. Как правило, он может только оттянуть приход перенакопления и ослабить трудности его протекания, да и то лишь в условиях асинхронного движения национальных циклов. По мере того как фактор разновременности развития хозяйственной конъюнктуры утрачивает свое значение, ослабевают способности экспорта капитала смягчающе влиять на аккумуляцию избыточного капитала в отдельных странах. А когда излишек капитала появляется в большинстве стран и тем самым выносится на международный уровень, то не только сокращается мировой экспорт капитала (становится некуда его вывозить), но и утрачивается всякая связь между вывозом капитала и его перенакоплением, ибо во всемирном масштабе восстановление нарушенных пропорций между производством и реализацией осуществляется исключительно через мировой экономический кризис (см. об этом в гл. 3, § 3).

Традиционный для советской экономической литературы взгляд на перенакопление капитала как на объективную основу его вывоза в полной мере разделяет и Г. М. Куманин: «Вывоз капитала выступает в качестве

средства, смягчающего внутренние противоречия воспроизводства, которые выражаются в перенакоплении капитала»<sup>68</sup>. Вместе с тем он пишет: «На первый взгляд следовало бы ожидать возрастания вывоза капитала в фазу кризиса, когда его перенакопление становится особенно острым. Однако... отток средств, увеличиваясь при благоприятной конъюнктуре, сокращается по мере ее ухудшения»<sup>69</sup>. Этот свой вывод Г. М. Куманин пытается подтвердить динамикой ссудного капитала, т. е. той единственной формы капитала, в которой, по его мнению, может осуществляться экспорт капитальной стоимости.

Посмотрим вначале, на каком основании автор отрицает саму возможность вывоза промышленного капитала: «Попытка вывоза промышленного капитала в любой его функциональной форме неизбежно влечет за собой нарушение процесса воспроизводства, следовательно, миграция капитальной стоимости оказывается практически почти невозможной несмотря на растущее перенакопление в фазу кризиса. Миграция может произойти в обособленной форме ссудного капитала... Его международная миграция сама по себе не обязательно влечет за собой нарушение в процессе воспроизводства капитала, остающегося на родине»<sup>70</sup>.

На наш взгляд, вывоз промышленного капитала не только не нарушает процесса воспроизводства капитала, остающегося на родине, но и предпринимается как раз для того, чтобы такое нарушение предотвратить.

Но попробуем абстрагироваться от экспорта промышленного капитала и проследить за реакцией вывоза ссудного капитала на движение цикла. «В фазу кризиса, — пишет Г. М. Куманин, — когда перенакопление промышленного капитала оказывается особенно сильным, обнаруживается превышение спроса над предложением на рынке ссудного капитала»<sup>71</sup>. В это время, подчеркивает автор, «возможности миграции ссудного капитала за границу все же ограничены»<sup>72</sup>. Однако этот вывод

---

<sup>68</sup> См.: Куманин Г. М. Капиталистический цикл: (Взаимосвязь национальных и интернациональных процессов). М., 1980, с. 97.

<sup>69</sup> Там же.

<sup>70</sup> Там же, с. 98.

<sup>71</sup> Там же.

<sup>72</sup> Там же, с. 99.

Г. М. Куманина не подтверждается циклической динамикой процентных ставок. В послевоенные годы ставки процента в период подъема, как правило, росли, а во время кризиса обычно падали, занимая промежуточное положение в фазах оживления и депрессии (мы отвлекаемся от войны учетных ставок конца 70-х — начала 80-х годов, вызванной особыми причинами)<sup>73</sup>. Подобное движение процентных ставок обуславливается, по-видимому, тем, что в период кризиса повышение спроса на ссудный капитал как на средство платежа (в связи с необходимостью уплаты долгов) перекрывается обычно ослаблением спроса на ссудный капитал под инвестиции (из-за сокращения объема капиталовложений и производства). На уровень процента оказывает, кроме того, давление государственная политика «дешевых денег» при кризисе и «дорогих» — при подъеме.

А поскольку ссудный капитал направляется, как уже указывалось, из государств с низким уровнем процента в страны с высоким его уровнем, то это означает, что отток ссудного капитала за границу (как и промышленного), увеличиваясь при неблагоприятной конъюнктуре, сокращается по мере ее улучшения, а отнюдь не наоборот. Циклическое движение ссудного капитала в направлении, противоположном указанному (т. е. в том, на котором настаивает Г. М. Куманин), возможно лишь в двух случаях: во-первых, если кризис перепроизводства *мировой* и спрос на займы под инвестиции повсеместно низок и, во-вторых, если ссудный капитал перемещается по внутрифирменным каналам (см. гл. 3, § 3). Однако в условиях *мирового* кризиса перепроизводства нет и в помине связи между вывозом капитала и его перенакоплением, поскольку отсутствует фактор асинхронности развития национальных циклов. А коль скоро Г. М. Куманин увязывает динамику заграничных вложений с проблемой перенакопления капитала, то это означает, что речь может идти об использовании экспорта капитала для сокращения его излишка, формирующегося не в интернациональном масштабе, а на уровне страны либо фирмы. Но тогда, как отмечалось, на повышающихся фазах цикла отток средств будет уменьшаться (зачем вывозить капитал, если внутренний инвестиционный спрос высок),

---

<sup>73</sup> Такая динамика ставок процента подтверждается и расчетами самого Г. М. Куманина. См.: Там же, с. 87.

а на ниспадающих фазах — возрастать (нельзя не вывозить капитал, поскольку внутренний инвестиционный спрос низок или вообще отсутствует).

В свете вышесказанного считаем важным коснуться следующего обстоятельства: с первого взгляда может возникнуть впечатление, что существует непреодолимое противоречие между *необходимостью* усиленного вывоза капитала из государств в фазе кризиса (поскольку перенакопление капитала становится тогда особенно острым) и *невозможностью* такого вывоза (поскольку финансовое положение этих государств в данное время ухудшается). В самом деле, можно ли ожидать интенсификации оттока средств из стран, где сокращаются под ударами кризиса прибыли компаний, повсеместно предъявляются к оплате долговые обязательства, существует острая нехватка наличных ресурсов из-за невозможности товаров превратиться в деньги, растут издержки производства в связи с недогрузкой производственных мощностей?

Для разрешения этого кажущегося противоречия следует, на наш взгляд, во-первых, учесть, что экспорт капитала осуществляется преимущественно ведущими международными монополиями, финансовое положение которых более или менее устойчиво на всех фазах цикла; во-вторых, выявить, как меняется по ходу цикла соотношение между различными функциональными формами перенакопления капитала; в-третьих, проследить, как реагируют на изменение вышеуказанного соотношения индивидуальные инвесторы.

Крупнейшие МНК, концентрирующие в своих руках преобладающую долю мирового вывоза капитала, располагают свободой маневра в условиях асинхронного развития национальных циклов: уменьшение прибылей в одних странах они компенсируют их увеличением в других. Сокращение резервов для заграничных вложений у таких компаний наступает только тогда, когда утрачивает свое значение фактор одновременности развития хозяйственной конъюнктуры и кризис перепроизводства становится всемирным. Но тогда свертывается либо замедляется и мировой экспорт капитала, который перестает быть регулятором производства. Проблему перенакопления капитала разрешает в этом случае, как указывалось, мировой кризис перепроизводства. Однако разрешает он ее на *международном и общенациональном* уровнях, по отнюдь не на уровне *индивидуальных* инвесторов.

У крупнейших из них сохраняется в большем или меньшем объеме избыток капитала в денежной форме на *всех* фазах цикла. Они сокращают экспорт капитала в условиях мирового кризиса перепроизводства не столько от того, что им *нечего* вывозить (хотя их доходы в этот период и сокращаются), сколько от того, что им становится *некуда* вывозить капитал (инвестиционный и потребительский спрос повсеместно ослабевает).

Известно, что избыточный капитал вывозится за границу преимущественно в его денежной форме. А потому важно выявить, на какой из фаз (или подфаз) цикла возрастает избыток капитала именно в этой форме, ибо если ведущие МНК на протяжении всего цикла располагают финансовыми ресурсами, не находящими производительного употребления, то прочие инвесторы, напротив, периодически испытывают острую нехватку денежных средств. Да и у крупнейших монополий размеры излишка капитала в денежной форме варьируют по ходу цикла.

Выше мы предприняли попытку проследить за формированием избыточного капитала в пределах фирмы, страны и в интернациональном масштабе на различных фазах цикла (см. гл. 3, § 3). Здесь мы ограничимся исследованием перенакопления капитала на уровне страны, но попробуем проанализировать движение избыточного капитала в его трех функциональных формах и уже не на отдельных фазах, а еще и на подфазах цикла.

Известно, что различные функциональные формы перенакопления капитала находятся в тесной связи и взаимозависимости: если в целом оно остается стабильным или увеличивается, то уменьшение относительных размеров перенакопления в одних его формах будет вести к росту перенакопления в других его видах. В самом деле, когда затухают темпы формирования запасов нереализованной продукции, то должны расти неиспользуемые производственные мощности либо аккумулироваться не находящие производительного применения денежные средства.

Избыточный капитал, появляющийся непосредственно перед экономическим кризисом перепроизводства (подфаза «перегрев конъюнктуры»), принимает денежную форму. Он возникает преимущественно из движения той части капитальной стоимости, которая служит фондом накопления средств для обновления основного капи-

тала и расширения объема действующего капитала. В эту пору производственные мощности еще работают с полной нагрузкой, товарный запас не превышает своей общественно нормальной величины, но накопленные денежные ресурсы уже не могут быть использованы производительно, так как добавочные инвестиции в отрасль привели бы к нарушению оптимального соотношения между нормой и массой прибыли.

По мере того как избыточный капитал увеличивается в размерах (подфаза «вползание в кризис»), меняется и соотношение между его отдельными формами: возникают недогрузка производственных мощностей и товарное перепроизводство, а избыток денежного капитала относительно сокращается (компании вынуждены использовать его для покрытия текущих платежей).

В подфазе «собственно кризис» недогрузка производственных мощностей достигает того критического предела, за которым сокращенное в объеме производство приводится в соответствие с возможностями реализации. В это время избыточный капитал выступает преимущественно в его производительной и товарной модификациях.

Стадии депрессии и оживления характеризуются постепенным рассасыванием капитала, не находящего производительного употребления. Одновременно происходит дальнейшее изменение соотношения между его тремя формами: пропорционально сжатию избыточного основного капитала и запаса нереализованной продукции возрастает излишек капитала в его денежной форме.

В фазу циклического подъема избыточный капитал исчезает либо достигает своего минимума, если интенсивность подъема недостаточна для его полного рассасывания. Он возникает (соответственно увеличивается) опять лишь на рубеже двух стадий: подъема и очередного кризиса перепроизводства (подфаза «перегрев конъюнктуры»), знаменуя начало своеобразного нового круга.

Поскольку вывоз капитала осуществляется главным образом в его денежной форме, то и инвестиционные решения принимаются преимущественно тогда, когда излишек капитала в его денежной модификации достаточно велик (подфазы «перегрев конъюнктуры» и «вползание в кризис»). Однако экспорт капитала для прямых вложений может быть растянут во времени, если эти вложения предполагают не скупку уже действующих объектов, а сооружение новых (вспомним о временном лаге, см. гл. 3, § 3).

При этом крупнейшие монополии, у которых уже осуществленные заграничные вложения велики, переводят капиталы из страны в страну (равным образом отключают либо подключают имеющиеся производственные мощности) на всех фазах цикла, пока действует фактор разновременности развития хозяйственной конъюнктуры. Что же касается участвующих в международном бизнесе средних и мелких фирм, то они прибегают обычно к вывозу капитала лишь тогда, когда над ними нависает угроза сокращения прибылей в «собственной» стране до такого предела, за которым они оказываются вынужденными искать новую сферу приложения для своего капитала. Если же внутренний потребительский и инвестиционный спрос более или менее высок, то они воздерживаются обычно от дополнительного риска, связанного с вывозом капитала.

Затронутые нами здесь проблемы взаимодействия МНК и цикла не претендуют, разумеется, на окончательность и безоговорочность выводов. Напротив, они ждут дальнейшего изучения, уточнения и конкретизации<sup>74</sup>.

Модификация промышленного цикла в 70-х годах, которая состоит в учащении кризисов перепроизводства, а также в сокращении и ослаблении его повышательных фаз, тесно связана, как указывалось, со *структурными нарушениями* в функционировании капиталистического хозяйственного механизма, усугубляемыми операциями МНК. Широко известна, например, роль международных монополий в разворачивании *энергетического кризиса* и создании *трудностей в обеспечении сырья* капиталистического хозяйства<sup>75</sup>. В течение длительного времени интенсивная эксплуатация международными монополиями богатств развивающихся государств, покрывая мировой

---

<sup>74</sup> При освещении этих проблем мы абстрагировались от такой объективной причины экспорта капитала, как интернационализация производительных сил, поскольку она не связана с циклическим развитием капиталистической экономики.

<sup>75</sup> См.: Энергетический кризис в капиталистическом мире. М., 1975; Шевалье Ж.-М. Нефтяной кризис. М., 1975; Комлев Л. Н. Международные нефтяные монополии и энергетический кризис.— Вестн. МГУ. Сер. «Экономика», 1976, № 2; Новые явления в энергетике капиталистического мира. М., 1979; Сырьевой кризис современного капитализма. М., 1980; Современная инфляция: истоки, причины, противоречия. М., 1980, с. 157—163; и др.



спрос на сырье, препятствовала развитию его производства во многих странах-потребителях<sup>76</sup>.

В частности, долгосрочная стратегия Международного нефтяного картеля, использовавшего низкие издержки добычи жидкого топлива в развивающихся государствах, привела к тому, что разработка собственных ресурсов нефти в развитых капиталистических странах многие годы сдерживалась, угольная промышленность свертывалась, атомная энергетика росла низкими темпами, освоение новых источников энергии тормозилось. В результате возникло фундаментальное нарушение соответствия между производством и потреблением нефти, что повлекло за собой ломку ценовых пропорций. Разрыв между предложением и спросом усугублялся периодическим сокращением поставок нефти из развивающихся государств, обеспеченных перспективой исчерпания невозобновляемых запасов «черного золота» и добывающихся установления справедливого соотношения цен на товары их экспорта и импорта. Нарушение рыночного равновесия сопровождалось расстройством прежнего механизма взаимодействия международного нефтяного картеля со странами — поставщиками жидкого топлива, которые обрели суверенитет над своими природными богатствами. Еще в 1970 г. почти половина добычи нефти в странах, объединившихся в ОПЕК, осуществлялась международным нефтяным картелем («семью сестрами») и лишь 2,5% — национальными государственными организациями, а в 1978 г. уже 75% производственных мощностей их нефтедобывающей промышленности находилось под контролем государства<sup>77</sup>. Доля «большой семерки» в мировой капиталистической торговле сырой нефтью (исключая торговлю внутри ОПЕК) уменьшилась с 75% в 1973 г. до 42% в 1979 г.,

---

<sup>76</sup> О хищническом характере эксплуатации МНК энергоресурсов развивающихся стран свидетельствуют следующие данные, приводимые в книге Н. Саркиса — советника по нефтяным проблемам ОПЕК, правительств ряда арабских стран, а также международных организаций и частных компаний Западной Европы и Японии: только в 1972 г. нефтяными монополиями было сожжено в странах ОПЕК 110 млрд. куб. м газа, что равно общему количеству потребляемого Западной Европой газа в год. Стоимость сожженного газа в момент, когда капиталистический мир твердит о нехватке энергетических ресурсов, составляла 60 млрд. долл. См.: *Sarkis N. Le pétrole à l'heure arabe*. P.: Stock, 1975, p. 107.

<sup>77</sup> IPW-Berichte, 1981, N 7, S. 15.

тогда как удельный вес национальных компаний участников ОПЕК повысился с 5% в 1973 г. до 36% в 1978 г. и 50% в 1980 г.<sup>78</sup> Посредническим услугам картеля члены ОПЕК все чаще предпочитают теперь сбыт нефти непосредственно потребителям. Они значительно сократили продажи «семи сестрам». Совокупный объем сырой нефти, которым распоряжался картель за пределами стран — участниц ОЭСР, в соответствии с заключенными им долгосрочными контрактами составлял в 1980 г. 12,5 млн. баррелей в день по сравнению с 25 млн. в 1973 г.<sup>79</sup>

Утрата международным нефтяным картелем прежних позиций в добыче и торговле нефтью (при сохранении их в разведке и разработке новых месторождений, переработке и транспортировке) побудила его к расширению сфер своего контроля за счет альтернативных источников энергии. Однако трансформация международного нефтяного картеля в энергетический — процесс долговременный, требующий громадных капиталовложений с длительным сроком окупаемости. Он диктует дальнейший рост цен на нефть с целью обеспечения конкурентоспособности прочих видов энергоносителей (см. также гл. 5, § 1).

Узкокорыстная политика международных монополий, способствовавшая резкому углублению энергетического кризиса и дезорганизации сырьевого снабжения, имеет для экономики капитализма ряд далеко идущих последствий. Усиливается инфляция, ибо повышение цен на нефть и иные сырьевые товары вызывают цепную реакцию роста цен на продукцию других отраслей экономики. Растет неустойчивость платежных балансов и валютных курсов капиталистических государств. В связи с быстрым повышением индекса стоимости жизни и ростом безработицы обостряются социальные проблемы. Усложняются взаимоотношения между тремя основными центрами соперничества в империалистическом лагере, а также между группой развитых капиталистических государств и развивающимся миром. Усиливается, с одной стороны, сращивание монополий и государства, а с другой — их столкновения. Наконец, намечающееся изменение отраслевых пропорций в энергетике делает неизбежным структурную перестройку всего хозяйства капиталистического мира.

<sup>78</sup> Wirtschaftsdienst, 1980, N 2, S. 73; Europa Archiv, 1980, N 19, S. 582.

<sup>79</sup> IPW-Berichte, 1981, N 6, S. 20.

Таблица 23. Отклонения показателей экономического развития стран — членов ОЭСР от заданного уровня, обусловленные ростом цен нефти и нефтепродуктов с конца 1978 г.

Показатель экономического развития	1979 г.	1980 г.	1981 г.
Отклонение показателей по темпу роста объема, %			
получаемые доходы	-1,2	-3,2	-1,0
частное потребление	-0,7	-2,4	-1,3
общий внутренний спрос	-1,0	-3,4	-1,9
импорт	-1,4	-4,5	-2,7
экспорт	-0,9	-2,2	-1,0
ВНП	-0,9	-3,0	-1,5
Отклонение показателей по темпу роста, %			
потребительские цены	1,6	5,0	3,6
экспортные цены	3,0	5,4	3,1
импортные цены	6,9	12,2	2,6
Отклонение сальдо платежного баланса, млрд. долл.	-39,1	-93,4	-61,5

Примечание. В качестве базы для расчета отклонения взяты показатели для случая, если бы импорт стран ОПЕК из стран ОЭСР увеличивался на 5% без роста цен на нефть.

Источники: OECD Observer, 1980, July, N 105, p. 7.

Известное количественное представление о негативном влиянии роста цен нефти и нефтепродуктов на экономику развитых стран капитализма позволяет составить модель, сконструированная экспертами ОЭСР (табл. 23). Как явствует из таблицы, в 1981 г. давление цен нефти и нефтепродуктов на экономическое развитие этих стран должно было несколько ослабнуть благодаря сокращению потребления топлива из-за спада в производстве и принятию мер по экономии и более эффективному использованию энергии.

Деятельность транс- и многонациональных концернов затрудняет разрешение и экологических проблем, принявших в главных странах капитализма характер подлинного национального бедствия<sup>80</sup>. Во имя получения

<sup>80</sup> Об экологических аспектах развития мирового капиталистического хозяйства см.: Проблема окружающей среды в мировой эко-

сиюминутных выгод операции международных компаний влекут за собой разрушение и деградацию физической среды, хищническую растрату природных ресурсов, ухудшение условий труда, что крайне усложняет весь процесс расширенного воспроизводства и вызывает к жизни комплекс глубоких социально-экономических противоречий, усугубляющих неустойчивость капитализма как системы<sup>81</sup>.

МНК откровенно пренебрегают состоянием окружающей среды, если это затрагивает их коммерческие интересы<sup>82</sup>. Они стремятся избежать или уменьшить экологические расходы, затягивая введение очистных сооружений либо переводя производство за рубеж и тем самым «экспортируя загрязнение окружающей среды» в другие страны, где природные условия более благоприятны, а экологические нормативы менее жестки и давление общественности не столь велико и где государство изъявляет большую готовность нести соответствующие затраты. Неудивительно, что природоохранные ассигнования зарубежных филиалов корпораций США составляли в 1975 г. 4,7% всех совокупных прямых промышленных капиталовложений США за рубежом, тогда как в сумме внутренних инвестиций американских промышленных компаний удельный вес этих ассигнований был равен 10,3%<sup>83</sup>. МНК перелаживают на плечи общества экорасходы посредством получения под них щедрых субсидий из госбюджета «собственного» и иностранных государств, а также путем повышения продажных цен на готовую продукцию, что усиливает развитие инфляции. Крупнейшие корпорации стремятся монополизировать научные исследования, связанные с проблемой охраны природной среды, чтобы активно влиять на государственную экологическую политику, которая — по замыслу этих концернов — должна либо полностью игнорировать ущерб, наносимый ими природ-

---

номике и международных отношениях. М., 1976; Разрушение природной среды: Экологический кризис империализма. М., 1981; Глобальные проблемы современности. М., 1981, гл. 9.

<sup>81</sup> См.: *Маклярский Б. М.* Экологический бумеранг: Классовые аспекты охраны окружающей среды. М., 1980, с. 146—147, 156—158, 184—187.

<sup>82</sup> Примером тому может служить давление нефтяных монополий на конгресс США, санкционировавший прокладку нефтепровода с Аляски вопреки сопротивлению поборников защиты окружающей среды.

<sup>83</sup> Бюллетень иностранной коммерческой информации, 1976, 5 окт.

ной среде, либо квалифицировать его как «вполне допустимый»<sup>84</sup>.

МНК не только уходят от соблюдения экологических стандартов там, где это возможно, но и используют борьбу за улучшение качества окружающей среды как новейшую сферу прибыльного бизнеса. Многие компании, в том числе те из них, которые являются главными загрязнителями природной среды, при активной поддержке государства осваивают производство экотехники в широких масштабах. Тем самым они не только формируют новые рынки для сбыта своей продукции внутри страны и за рубежом<sup>85</sup>, но и создают у общественности впечатление «гуманного отношения» к природопользованию, что расчищает им путь к дальнейшей экспансии.

МНК являются сторонниками пассивных методов поддержания качества среды (по формуле «сначала загрязнение — потом очистка»), навязывая обществу расточительную схему «двойного производства», предусматривающую оснащение уже существующих мощностей очистными сооружениями. Такого рода «пристроенная» технология значительно повышает стоимость основных фондов и не дает большого эффекта с точки зрения нейтрализации загрязнителей, но зато она избавляет компании от преждевременного обновления еще не амортизированного основного капитала и обеспечивает им непрерывный поток заказов на экотехнику. Капиталистические фирмы крайне неохотно идут на внедрение принципиально новых методов экологической защиты, связанных с распространением «встроенной» технологии, т. е. незагрязняющих, малоотходных или безотходных замкнутых технико-производственных систем.

Экологическая политика МНК имеет следующие последствия для экономики капитализма: во-первых, тормозит качественную перестройку материально-технической базы, которая обеспечила бы сохранение биосферы и создание экологически ориентированной экономики; во-вторых, способствует формированию нового государственно-монополистического механизма регулирования приро-

<sup>84</sup> Подробнее об этом см.: Umweltprobleme und Staatsmonopolistischer Kapitalismus.— IPW-Forschungshefte, 1977, N 1, S. 134—135.

<sup>85</sup> Министерство внешней торговли США, например, оценивало объем экспортного рынка экотехники и экотехнологии для американских корпораций на 1978 г. в 11 млрд. долл. продаж. См.: Wirtschaftswoche, 1976, N 41, S. 60.

доохранной деятельности, который, с одной стороны, ограничивает в определенной мере свободу частного капитала бесконтрольно эксплуатировать природные ресурсы и разрушать физическую среду, а с другой стороны, облегчает для частного капитала перенос части экологических расходов на общество в целом; в-третьих, форсирует развитие инфляционных процессов; в-четвертых, разнонаправленно воздействует на международное сотрудничество в деле охраны окружающей среды, создавая для его укрепления объективные основы, но в то же время усиливая вероятность конфликтных ситуаций в связи с выносом за рубеж экологически вредных производств; в-пятых, обостряет противоречия между монополистическим капиталом и трудящимися, которые начинают все более явственно осознавать, что одно лишь соблюдение программ по регулированию качества природной среды, не подкрепленное действенными демократическими реформами на всех уровнях общественной системы, не может привести к радикальному улучшению физических условий существования людей.

Роль международных монополий в развязывании экологического кризиса полностью опровергает популярные сегодня на Западе теории о «социальной ответственности» частного бизнеса перед обществом, о его «гуманистических потенциях», о его способности к «самоусовершенствованию», которые были подвергнуты справедливой критике в советской экономической литературе<sup>86</sup>.

Тесно связано с деятельностью международных монополий и развитие *кризиса валютной системы капитализма*. На формирование капиталистической валютно-финансовой структуры МНК воздействуют в первую очередь через вносимые ими изменения в производственную базу капитализма. Однако сдвиги в сфере производства не сопровождаются столь же динамической перестройкой валютного механизма. Постепенно парастая, противоречия между развивающимися производительными силами и относительно неподвижным валютным режимом вызывают накопление кризисных явлений в системе валютных отношений, которые через кризисный взрыв приводят на определенном этапе к коренному преобразованию валютной сис-

---

<sup>86</sup> См. подробно: *Маклярский Б.* «Социальная ответственность» корпорации и охрана окружающей среды.— *Мировая экономика и междунар. отношения*, 1977, № 6.

темы<sup>87</sup>. В свою очередь, эволюция последней в большой мере определяет поведение международных монополий. В результате возникает замкнутый круг, в котором причина периодически становится следствием и наоборот. Без анализа такого взаимодействия остаются невыявленными некоторые важные аспекты зарубежной инвестиционной экспансии монополий после второй мировой войны. А потому остановимся на этой проблеме подробнее.

В частности, широкие масштабы вывоза капитала из США в послевоенный период тесно связаны с формированием системы, известной под названием золотодевизного стандарта и продиктованной глубокой экономической и политической зависимостью от США большинства капиталистических стран.

Относительная устойчивость покупательной силы доллара и сохранение его обратимости в золото обеспечили выполнение долларом в системе международных расчетов четырех основных функций: всеобщего валютного эталона, валюты государственной «интервенции», валюты международных расчетов и международного резервного средства.

Функция эталона ценности других валют конкретно проявлялась в закреплении большинством капиталистических государств курсов национальных денежных единиц по отношению к доллару и выведении их золотого паритета исходя из металлического содержания доллара. Это вызывало к жизни «интервенционную» функцию валюты США, которая предполагала обязательство других стран осуществлять контроль за движением курсов на-

<sup>87</sup> Мы разделяем мнение тех авторов, которые считают, что современный капитализм пережил два кризиса валютной структуры: золотого стандарта в 30-х годах и золотовалютного стандарта в 70-х годах (см.: *Богданов О. С.* Валютная система современного капитализма: основные тенденции и противоречия. М., 1976, с. 17—20). Ныне, на наш взгляд, капитализм переживает кризис бумажнодолларового стандарта, ибо новая промежуточная система, удачно названная О. С. Богдановым «рыночный многовалютный стандарт» (Там же, с. 29), пока еще находится в стадии становления. Если крах золотого стандарта, означавший отход от саморегулирующегося механизма внутреннего денежного обращения и международных расчетов, проистекал из перерастания капитализма свободной конкуренции в монополистический и государственно-монополистический капитализм, то кризис золотодевизного и бумажнодолларового стандартов обусловлен неспособностью американской валюты приспособиться к возросшей интернационализации хозяйственной жизни, к глубоким сдвигам в распределении сил трех центров империализма.

циональных валют путем поддержания заданного курса доллара с помощью покупки и продажи долларов на валютных рынках из резервов их центральных банков. Через «интервенционную» функцию доллар обеспечивал не только проведение политики твердых курсов капиталистических валют, но и функционирование механизма обратимости валют между собой и в золото. Поскольку бремя сохранения фиксированного курса доллара было переложено с США на другие страны, то заграничные операции американских транснациональных корпораций не испытывали на себе постоянного корректирующего воздействия Федеральной резервной системы в виде валютных рестрикций и ограничений на вывоз капитала.

Выходу монополий США за пределы национальных границ содействовало и использование доллара в качестве средства международных расчетов, поскольку страховало их от валютного риска, порождавшегося нестабильностью других капиталистических валют, облегчало учет и контроль в масштабе транснациональных «империй», упрощало составление консолидированного баланса. Но особенно большую «нагрузку» в инвестиционной стратегии корпораций США несла резервная функция доллара, позволявшая в течение длительного времени устранять противоречие между общенациональной задачей поддержания платежного баланса и массивным вывозом капитала, который вел к его хроническому дефициту. Благодаря резервной функции доллара корпорации США в состоянии были расплачиваться за приобретаемые в иностранных государствах материальные ценности в национальных денежных знаках. Федеральная резервная система США теми же знаками могла покрывать до трех четвертей дефицита платежного баланса. Все прочие страны расходовали в подобной ситуации свои золотовалютные резервы, вводя по мере их истощения ограничения по международным расчетам и девальвируя свои валюты. В частности, массовая девальвация валют капиталистических государств в 1949 и 1967 гг. еще более затруднила вывоз капитала из этих государств и форсировала его из США. Такие девальвации облегчали американским корпорациям скупку предприятий за рубежом, поскольку за каждую единицу национальной валюты они начинали получать больше иностранной<sup>88</sup>.

<sup>88</sup> О влиянии доллара в его четырех функциях на заграничную инвестиционную экспансию монополий США подробнее см.: *Сы-*



Четко обозначившееся в 60-х годах противоречие между валютной гегемонией США и утратой ими бывшего экономического превосходства нашло свое конкретное выражение в тех трудностях, с которыми начали сталкиваться американские инвесторы в своей зарубежной экспансии. Такого рода трудности проистекали не только из обострившейся конкуренции со стороны западноевропейских и японских монополий, но в первую очередь из кризиса доверия к доллару.

Интенсивное нагнетание долларов в каналы международного оборота, в том числе в результате вывоза капитала американскими транснациональными корпорациями, предполагало наличие хронического дефицита платежного баланса США, который сопровождался истощением золотых запасов и ростом краткосрочной задолженности страны. Неблагоприятное соотношение между долгами США и их золотым обеспечением принудило правительство США упразднить с августа 1971 г. обратимость доллара в благородный металл. Под сомнение была поставлена способность доллара выполнять роль мировой валюты в системе международных расчетов в его четырех функциях, что означало кризис всего капиталистического валютного механизма<sup>89</sup>.

Поскольку еще до прекращения конверсии американской валюты в золото многие страны стали отказываться от поддержания фиксированного курса собственных валют по отношению к доллару, правительству США пришлось принять на себя заботу о его стабильности. Сокращению заграничных военных расходов в интересах выравнивания платежного баланса страны и стабилизации тем самым курса доллара власти США предпочли регламентирование валютно-финансовых операций за рубежом, и прежде всего вывоза капитала.

Ограничения на экспорт капитала из США во всех его формах (прямые и портфельные вложения, ссуды) действовали, как известно, свыше 10 лет (1963—1973 гг.).

---

*соев И. Н.* Валютно-финансовая политика международных монополий. М., 1977, с. 70—102.

<sup>89</sup> Подробнее см.: *Аникин А. В.* Валютный кризис на Западе. М., 1975; *Богданов О. С.* Валютная система современного капитализма: (Основные тенденции и противоречия). М., 1976; *Селихов Е. И.* Валютные проблемы и противоречия современного капитализма. М., 1976; *Смыслов Д. В.* Кризис современной валютной системы капитализма и буржуазная политическая экономия. М., 1979.

При этом правительство США всемерно приветствовало выход «своих» промышленных и банковских монополий на международную арену, если только такой выход финансировался не за счет оттока капитала из страны, а за счет обращения к международному рынку ссудных капиталов и национальным рынкам других государств. Тем самым финансирование заграничной инвестиционной экспансии американских транснациональных корпораций перекладывалось во многом на страны, являющиеся объектом этой экспансии. И хотя вывоз капитала из США рос весьма высокими темпами, несмотря на действие правительственной программы его ограничения, представители монополистического капитала расценивали эту программу как неслыханное посягательство на святая святых частного бизнеса. Тем не менее они шли тогда на определенный компромисс с правительством в интересах сохранения гегемонии доллара, ибо на начальной стадии своей послевоенной зарубежной активности были заинтересованы в завышенном и твердо фиксированном курсе доллара.

В ту пору курс доллара, завышенный к валютам стран размещения филиалов американских концернов, существенно облегчал этим концернам вывоз капитала, хотя и делал невыгодным обратный перевод прибылей. Однако по мере того как они стали переключаться на местные источники финансирования, а перевод прибылей на заграничные инвестиции превысил сами эти инвестиции, завышенный курс доллара перестал отвечать их интересам. Тем более что такой курс затруднял конкурентную борьбу американских транснациональных монополий за рынки сбыта.

Длительное время после второй мировой войны корпорации США являлись сторонниками фиксированных курсов, поскольку золотой паритет доллара, искусственно закрепленный на уровне 1934 г., обеспечивал эти корпорации в их зарубежной экспансии устойчивым денежным инструментом. Сохранение же курсов валют на заданном уровне все чаще заставляло буржуазные государства ужесточать контроль за валютными операциями, что противоречило интересам корпораций. Коль скоро фиксированные курсы влекут за собой усиление валютных ограничений, американские транснациональные монополии предпочитают им «плавающую» систему паритетов в сочетании с либерализацией валютного контроля несмотр-

ря на неудобства, проистекающие из неопределенности курсовых соотношений.

К тому же риск потерь от неожиданного изменения курсов валют для фирм США много меньше, чем для компаний Западной Европы и Японии, поскольку американские транснациональные монополии преобладающую часть своей продукции продают в странах ее изготовления, не нуждаясь в традиционных для внешней торговли валютно-обменных операциях<sup>90</sup>.

Возникновение конфликта между общенациональной задачей сокращения внешнеплатежного дефицита США, с одной стороны, и заинтересованностью американских концернов в ликвидации завышенного курса доллара и в свободе валютно-финансовых операций — с другой, вынудило правительство США к пересмотру его валютной доктрины. Оно стало добиваться нового, более благоприятного для «своих» корпораций соотношения обменных курсов с помощью односторонней ревальвации валют прочих государств. Это позволило бы американским концернам снизить цены в иностранной валюте на свою экспортную продукцию без ущерба для прибылей и сохранило бы за долларом ореол валюты-гегемона, не подлежащей девальвации. Страны Западной Европы, Япония и Канада, напротив, настаивали на девальвации доллара, выступая за ограничение его привилегий и требуя, чтобы он подчинился законам, действующим в отношении валют других стран.

Первая девальвация доллара на 7,8% от 18 декабря 1971 г. явилась выгодным для США компромиссом, ибо она сопровождалась одновременной ревальвацией валют основными капиталистическими странами и принятием ими на себя обязательства по поддержанию нового курса доллара. Вторая девальвация доллара на 10% от 12 февраля 1973 г. была осуществлена уже в одностороннем порядке и сопровождалась принятием 14 ведущими капита-

---

<sup>90</sup> Иное положение у транс- и многонациональных концернов стран Западной Европы, включенных в систему общеевропейского разделения труда преимущественно через внешнюю торговлю. Для них введение в 70-х годах системы «гибких» курсов означало на практике замену таможенных ограничений валютными. И действительно, фирмам стран — членов ЕЭС удобно благодаря отсутствию таможенных барьеров производить продукцию на территории собственного государства, а затем направлять ее в любые другие страны сообщества, но при этом они попадают в зависимость от валютных рисков.

листоческими государствами решения от 16 марта 1973 г. о введении совместно колеблющихся курсов валют шести стран — членов «Общего рынка» по отношению к доллару («европейская валютная змея») и о независимом колебании курсов валют большинства других государств. Теперь страны — участницы достигнутого соглашения уже не были обязаны скупать в неограниченном количестве американскую валюту в интересах поддержания существующей системы обменных курсов. Отныне они получали право интервенировать на валютных рынках в таком объеме и тогда, когда сочтут его необходимым. Причем если прежде США перелагали всю тяжесть поддержания курса доллара на иные государства, то теперь они обязывались также вмешиваться в ход событий, что означало утрату долларом его исключительного положения валюты интервенции.

Однако фактическое уменьшение «веса» доллара в результате его двукратной девальвации, так и не ликвидировав разрыва между его официальным и реальным паритетами, увеличило диспропорции паритетов валют других капиталистических государств, обесценило их долларové авуары, затруднило регулирование их платежных балансов, тем самым еще более обострив кризис валютной системы капитализма.

Под давлением американских монополий, заинтересованных в снижении курса доллара и в свободе движения капиталов и товаров на международном рынке, власти США приступили с 1969 г. к постепенной отмене ограничений на вывоз капитала из США. Правда, поначалу из-за крупного дефицита платежного баланса США такого рода либерализация была весьма умеренной. В последующие годы двукратная девальвация доллара в совокупности с ревальвациями ряда ведущих западноевропейских валют и японской иены несколько повысила конкурентоспособность товаров транснациональных корпораций США на мировом рынке, форсировала перевод прибылей из их заграничных филиалов в материнские компании и создала благоприятные условия для притока прямых заграничных инвестиций пеамериканских компаний в США. Эти обстоятельства в сочетании с ростом спроса на доллары для финансирования платежей за нефть в странах Западной Европы и в Японии привели к некоторому улучшению состояния платежного баланса США и временному повышению курса доллара, что позволило отменить с 1 января 1974 г. все ограничения на вывоз капитала из США.

Подобное ослабление платежной дисциплины вкупе с ростом цен на импортируемую нефть вновь спровоцировало нарастание с середины 70-х годов дефицита платежного баланса США и падение курса доллара относительно многих других валют. Этому содействовало и ухудшение внешнеэкономического положения США, обусловленное долговременными тенденциями снижения международной конкурентоспособности товаров американских монополий вследствие их отставания в обновлении производственного аппарата (особенно в «традиционных» отраслях) и утраты ими былого превосходства в сфере НИОКР.

Серьезным ударом по валютной гегемонии США явилось и соглашение о «европейской валютной змее». Принятое под давлением монополий «Общего рынка», заинтересованных в стабильности курсов, это соглашение предполагало, что центральные банки сообщества будут проводить интервенцию на национальных валютных рынках в денежных единицах ЕЭС с целью стабилизации курса каждой из них по отношению к национальной. Однако вместо налаженной системы многосторонней валютной интервенции без участия доллара сужение пределов колебания курсов валют стран—членов ЕЭС достигалось на практике с помощью прежних методов, а именно путем покупки или продажи долларов на национальных валютных рынках. Это вело к росту долларовых резервов у принимающих стран-участниц. Через кредитный механизм западноевропейские промышленные и банковские монополии широко использовали накопленные доллары для выкупа национальных фирм из-под американского контроля и для инвестирования в экономику Соединенных Штатов Америки.

Новым этапом в развитии наблюдаемой ныне тенденции к переходу от «американоцентризма» (безраздельной гегемонии доллара) к «полицентризму» (формированию валютных группировок вокруг империалистических центров) явилось вступление в действие с 13 марта 1979 г. плана Европейской валютной системы, которая представляет собой шаг на пути к решению проблемы замены доллара в качестве ключевой валюты международных расчетов<sup>91</sup>. Независимо от того, насколько успешно этот валютный блок сможет функционировать, самые

<sup>91</sup> Подробнее см.: *Королев И.* На путях к валютному блоку.— *Мировая экономика и международные отношения*, 1979, № 5.

усилия к его созданию свидетельствуют о дальнейшем изменении баланса сил в мире капитализма, о новом взрыве противоречий между корпорациями США, стремящимися к сохранению за долларом его господства в валютной системе, и монополиями стран Западной Европы и Японии, борющимися за ликвидацию привилегий американской валюты.

Хотя в основе современного кризиса валютной системы лежат глубинные и долговременные изменения в структуре мирового капиталистического хозяйства и сдвиги в распределении сил между империалистическими центрами, нельзя недооценивать того влияния, которое оказывает на развитие валютного кризиса миграция краткосрочных капиталов (см. гл. 5, § 4).

Валютно-финансовые манипуляции международных монополий существенно усиливают интенсивность циркуляции ликвидных фондов между валютными рынками, нарушая тем самым равновесие международных платежей, усиливая неустойчивость валютных курсов и поляризацию капиталистических валют на «сильные» и «слабые», создавая предпосылки для обострения конкурентной борьбы валют на мировых рынках («войны курсов»), подрывая механизм проводимой в странах капитала кредитно-денежной и антиинфляционной политики.

Противоречие между относительной изолированностью национальных кредитно-денежных механизмов и высоким уровнем интернационализации производительных сил, обусловленным в первую очередь экспансией международных монополий, является одной из главных причин современного валютного кризиса.

Усиленные операциями МНК кризисы ресурсопользования и валютно-финансовый, налагаясь на цикл, вносят весомый «вклад» в ухудшение общих условий воспроизводства, типичное для 70-х — начала 80-х годов.

Итак, осуществляемые международными монополиями перемещения капиталов, товаров и технологии выполняют в мировой капиталистической экономике двойственную роль. Они служат инструментом выравнивания промышленных и денежных ресурсов стран капитализма, убыстряя восстановление постоянно нарушаемой пропорциональности между отраслями и сферами мировой капиталистической экономики. Но одновременно они являются орудием возникновения новых диспропорций в капиталистическом хозяйстве, сообщают всей системе империализ-

ма крайнюю неустойчивость, зримо приближают исторический предел капиталистического общества.

Циклическое движение, в котором с неудержимой силой проявляется основное противоречие капиталистической системы, присуще капитализму на всех этапах его развития, в том числе на его домонополистической стадии. Но бесспорно то, что операции международных монополий, воздействующие на формирование единого мирового цикла и модифицирующие развитие его отдельных фаз, обостряют основное противоречие капиталистической системы и еще больше усугубляют кризис механизма мирового капиталистического хозяйства, который выходит ныне из строя во всех своих основных звеньях.

Циклический катаклизм 30-х годов разразился, как известно, когда механизм государственно-монополистического регулирования экономики на национальном уровне только складывался. В течение нескольких последующих десятилетий он действовал более или менее безотказно: удлинились и интенсифицировались повышательные фазы промышленного цикла, а кризисы перепроизводства сделались не столь глубоки и продолжительны. В среде западных экономистов появились теории «трансформации» и «омоложения» капитализма. Наблюдаемая в настоящее время модификация промышленного цикла, совпавшая во времени с небывалой активизацией международных монополий, ставит буржуазное общество перед необходимостью изыскивать какие-то иные, новые методы воздействия на механизм циклического воспроизводства, которые в большей мере соответствовали бы возросшей интернационализации производства и капитала <sup>92</sup>.

---

<sup>92</sup> О попытках выработки международного механизма государственно-монополистического регулирования экономики применительно ко всей группе стран развитого капитализма, например, см.: *Максимова М.* Капиталистическая интеграция и мировое развитие.— *Мировая экономика и международные отношения*, 1978, № 4.

ВОЗДЕЙСТВИЕ  
МЕЖДУНАРОДНЫХ МОНОПОЛИЙ  
НА РАЗВИТИЕ ИНФЛЯЦИИ

Международные монополии во многом содействуют превращению инфляции из денежного феномена, типичного для домонополистического капитализма, в комплексное социально-экономическое явление, которое связано с избыточной эмиссией бумажных денег и ее эффектами, но отнюдь не исчерпывается ими. Главное отличие механизма современной инфляции от ее «классического образца» состоит в том, что в этом механизме переплетаются и взаимно обуславливаются «денежные» и «неденежные» факторы инфляции, отражая тем самым глубинные противоречия государственно-монополистического капитализма и оказывая значительное воздействие уже на весь ход капиталистического воспроизводства в целом. Важная особенность инфляционных процессов наших дней состоит и в их ярко выраженном интернациональном характере, в тесной связи и взаимодействии этих процессов на уровне различных звеньев и сфер мировой капиталистической экономики.

В советской экономической литературе уже подробно исследованы многие стороны проблемы ценообразования в условиях современного капитализма<sup>1</sup>. Тем не менее представляется целесообразным продолжить этот анализ в направлении выявления интернационального аспекта проблемы. В частности, для объяснения механизма со-

<sup>1</sup> Например, см.: Аганбегян А. Вопросы теории монопольной цены. М., 1961; Козлова К. Б., Энгов Р. М. Теория цены. М., 1972; Никитин С. М. Проблемы ценообразования в условиях современного капитализма. М., 1973; Политическая экономия современного монополистического капитализма. 2-е изд. М., 1975, т. 1; Меньшиков С. М. Инфляция и кризис регулирования экономики. М., 1979; Монополистическое ценообразование. М., 1980; Современная инфляция: истоки, причины, противоречия / Под ред. С. М. Никитина. М., 1980; Инфляция в условиях современного капитализма / Под ред. Л. Н. Красавиной. М., 1980.



временной инфляции, помимо учета изменений систем денежного обращения и резкого расширения буржуазными государствами непроизводительного, прежде всего военного, потребления, необходимо принимать во внимание и такие коренные сдвиги в мировом капиталистическом хозяйстве, которые продиктованы активизацией международных монополий. Через воздействие на цены, государственные расходы и денежно-кредитную систему капитализма монополии этого типа способствуют углублению инфляции и ее интернационализации.

### 1. МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ — ФАКТОР РОСТА ЦЕН

Монополистическая практика ценообразования является одним из главных каналов, по которым международные компании форсируют инфляцию. Американский экономист Г. Минз, который еще в 30-х годах ввел в употребление термин «администрируемые» или «управляемые» (читай: монопольные.— Т. Б.) цены, в своем более позднем исследовании, охватывающем период с 1967 по 1974 г., делает следующий вывод: «Примерно половина нынешнего роста цен является следствием того, что ими управляют»<sup>2</sup>.

Монополистическая практика установления цен не может не содействовать развитию инфляции, ибо, даже если в качестве первичного фактора выступает рост цен, не связанный непосредственно с состоянием денежной сферы, он автоматически влечет за собой увеличение количества денег в обращении. Расширение денежной массы, которая при отсутствии золотого стандарта приобрела одностороннюю эластичность, в свою очередь, обуславливает возможность дальнейшего повышения цен.

Установление цен транс- и многонациональными концернами, как и национальными монополиями, осуществляется обычно в соответствии с принципом так называемого целевого ценообразования<sup>3</sup>. В своем первоначальном виде этот принцип был сформулирован еще в 1924 г. Д. Брауном — в ту пору вице-президентом компании «Дюпон», а позднее «Дженерал моторс». Идея состоит в добавлении к издержкам производства такой накладки, кото-

---

<sup>2</sup> Business Week, 1975. Oct. 6, p. 48.

<sup>3</sup> Harper D. V. Price Policy and Procedure. N. Y., 1966, p. 280.

рая по всей массе товаров обеспечивала бы «целевую» норму прибыли, достаточную, по оценке руководства фирмы, для бесперебойного развития воспроизводственного процесса в рамках этой фирмы. Специфика ценообразования МНК заключается в том, что «целевая» норма прибыли, фиксируемая обычно на уровне выше среднепромышленного, устанавливается для каждого из производимых компанией товаров с дифференциацией по странам. Нередко она согласовывается с ведущими местными производителями соответствующей национальной принадлежности. При этом калькуляция издержек по каждому товару осуществляется с учетом всего многотоварного ассортимента: небольшие доходы и даже временные убытки на рынке одной страны компенсируются более крупными прибылями на рынках других<sup>4</sup>. Как показывает исследование системы «целевого» ценообразования транс- и многонациональных концернов и их союзов, фиксация «целевой» нормы прибыли по регионам осуществляется в ущерб прежде всего развивающимся странам. Западногерманский экономист Х. Х. Глисмани, например, пишет: «Региональная дифференциация цен немецких производителей показывает... что именуемое „классическим“ поведение картеля состоит в том, чтобы устанавливать постоянно возрастающие цены на рынках развивающихся стран»<sup>5</sup>. При планировании «целевой» нормы прибыли руководство МНК усматривает основную проблему в нахождении оптимального соотношения, во-первых, между нормой прибыли и риском новой конкуренции и, во-вторых, между нормой прибыли и издержками производства, связанными со степенью использования производственных мощностей.

Описанная процедура ценообразования свидетельствует о том, что она не является в полной мере волюнтаристским актом монополий. Никакая капиталистическая фирма не может беспредельно взвинчивать цены. Свобода международных компаний в установлении цен ограничивается действием законов стоимости и прибавочной стоимости (в их капиталистически превращенной форме законов цены производства и средней прибыли). Эти законы проявляются и реализуются через конкуренцию, которая, по определению К. Маркса, есть не что иное, как «сорев-

<sup>4</sup> См.: *Pentzlin H.* Inflation: Falsche Politik durch falsche Theorien. München, 1975, S. 155.

<sup>5</sup> *Glismann H. H.* Wettbewerbsbeschränkende Absprachen im Außenhandel. Tübingen, 1975, S. 150.

нование ради прибыли»<sup>6</sup>. Если завесить цену настолько, что возникнет возможность получения монопольной сверхприбыли, сильно превышающей нормальный отраслевой уровень, то усилится конкурентное давление как по линии потенциальной угрозы проникновения в отрасль новых фирм-аутсайдеров, так и по линии изготовления данных товаров самими потребителями либо использования ими субституттов. Это неизбежно приведет к понижению нормы прибыли и сокращению доли прибыли в цене. К тому же МНК стремятся повышать монопольную цену лишь до тех пор, пока суммарный выигрыш от увеличения нормы прибыли будет больше, чем проигрыш от уменьшения объема сбыта и от роста издержек в результате сокращения масштабов производства<sup>7</sup>.

Следовательно, составным элементом монополистического «целевого» ценообразования является регулирование производства и реализации. Для международных компаний одним из главных инструментов такого регулирования является, как будет показано ниже, вывоз капитала, позволяющий удерживать в странах оперирования монополий цены на высоком уровне и форсирующий «перелив» инфляции из страны в страну.

Монополизация мировых товарных рынков, обеспечиваемая вывозом капитала, усиливается разного рода международными межфирменными соглашениями, участниками которых могут являться МНК. Такого рода соглашениям отводится важная роль в монополистической практике ценообразования. Среди них необходимо выделить международные «классические» картели, которые, как известно, регулируют цены на сырье, топливо и готовые изделия массового производства. В. И. Ленин писал: «Насколько обострил монополистический капитализм все противоречия капитализма, общеизвестно. Достаточно указать на дороговизну и на гнет картелей»<sup>8</sup>. Члены картелей с помощью разнообразного инструментария добиваются создания дефицитности своей продукции даже в условиях резкого сжатия спроса. Серьезный стимул к росту цен на сырье и топливо создает наметившаяся тенденция

<sup>6</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд.; т. 4, с. 161.

<sup>7</sup> При определении границ возможного повышения цен МНК учитывают, кроме того, динамику цикла; темпы роста производительности труда, ведущего к снижению издержек производства; степень организованности и сплочения рабочего класса и т. д.

<sup>8</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 422.

к замене одноотраслевых международных картелей диверсифицированными. Такой картель контролирует рынок не одного, а многих видов сырья, причем как натурального, так и синтетического. Сосредоточение в единых руках контроля над взаимозаменяемыми продуктами снимает с повестки дня ценовое соперничество, которое на рынках сырьевых товаров продолжает оставаться основной формой конкурентной борьбы. Тем самым устраняются преграды на пути монополистического вздувания цен сырья и топлива. Известно, например, что участники Международного нефтяного картеля в 50-х и 60-х годах проводили политику низких цен на нефтепродукты с целью расширения рынков сбыта за счет конкурирующих видов энергоресурсов, в первую очередь каменного угля. В 70-х годах, напротив, те же нефтяные монополии неоднократно поднимали цены на нефтепродукты в значительно большей мере, чем это было необходимо для компенсации потерь, связанных с повышением цен на сырую нефть странами — членами ОПЕК. Подобное изменение ценовой политики стало возможно в связи с трансформацией международного нефтяного картеля в энергетический, который оказался заинтересован в максимально возможном росте цен на нефтепродукты с целью выведения на конкурентоспособные позиции новых сфер своего контроля.

Важную роль в убыстрении и интернационализации инфляционного процесса играют также экспортные картели (договоры между концернами одной страны о формировании цен на мировых товарных рынках) и так называемые соглашения о «добровольных» ограничениях ввоза товаров. Последние формально представляют собой межгосударственные соглашения, но фактически они инспирированы и вершат диктат наиболее сильных монополистических групп соответствующих стран в отношении более слабых партнеров. Таковы, например, ограничения на вывоз стали из стран ЕЭС и Японии в США или на импорт текстильных изделий в ФРГ из некоторых азиатских стран. Характеризуя эффективность такого рода соглашений, Х. Х. Глисмани, в частности, пишет: «Если цены в стальной промышленности США до 1968 г. росли медленнее, чем в других отраслях обрабатывающей промышленности, то с момента вступления в силу соглашения о „добровольных“ ограничениях экспорта стальной промышленности превратилась в „застрельщика“ инфляции... Со времени действия соглашения о „добровольных“ ограни-

чениях экспорта (1968 г.) темпы роста цен на изделия из стали возросли в 10 раз, тогда как в среднем по всей промышленности — в 4 раза»<sup>9</sup>.

Что касается цен на технически сложную и «научо-емкую» продукцию, то они охраняются патентной монополией. Если в изготовлении изделия принимают участие продуценты из нескольких стран, то цены на него «подпираются» международными соглашениями на производственной и научно-технической основе, содержащими пункты о разделе рынков и ценах. Такого рода соглашения много прочнее традиционных картельных сговоров, а их участники обладают большей свободой маневрирования ценами, поскольку технически сложные изделия менее подвержены конкуренции замещающих товаров, чем, к примеру, различные виды промышленного сырья.

Изготовив товар, защищенный патентной монополией, транс- и многонациональные концерны проводят обычно так называемую политику «снятия сливок» (*skimming pricing*). Установив на чрезвычайно высоком уровне «пробную» цену на новый товар, фирма впоследствии постепенно понижает ее, доводя в конечном счете до «цены прорыва» (*penetration pricing*), т. е. до столь низкой цены, которая стимулирует спрос за счет оттеснения конкурентов и создает тем самым предпосылки к расширению производства. Важно подчеркнуть, что при определенных обстоятельствах и «цена прорыва» может способствовать обострению инфляции: например, если товар идет на экспорт и низкая экспортная цена субсидируется государством, то это ведет к разбуханию государственных расходов и увеличению денежной массы в обращении страны базирования МНК. Что же касается товароимпортирующей страны, то демпинговые цены импортных товаров могут иметь своим результатом консервацию производственных мощностей, массовые увольнения, структурные кризисы. А это требует усиленного притока государственных средств либо ведет к сужению предложения и в конечном счете к прямому повышению цен. Впрочем, во многих случаях международные компании предпочитают «цене прорыва» заключение соглашений с аутсайдерами, обеспечивающих искусственное сохранение дефицитности соответствующих товаров. После всеобщего освоения изделия МНК заменяют его новым, а производство старого

<sup>9</sup> *Glismann H. H. Op. cit., S. 229.*

переводят за границу, вновь устанавливая на него там грабительскую «пробную цену». Когда товар получает широкое распространение, заграничные филиалы МНК договариваются о поддержании цен на него с местными производителями. Другими словами, транс- и многонациональные концерны действуют в соответствии с рассмотренной выше буржуазной теорией «жизненного цикла продукта» (см. гл. 4, § 1), перенося вместе с капиталами и товарами «вирус» инфляции из страны в страну.

Международные межфирменные соглашения закрепляют, как правило, национальные рынки за соответствующими компаниями-участницами, а подлежащие сбыту количества продукции и цены устанавливают для рынков третьих стран. Тем самым форсируется переплетение национальных и интернациональных факторов инфляции. Цены фиксируются обычно на таком уровне, который устраивает всех участников международного соглашения, хотя издержки производства и сбыта на единицу продукции у них неодинаковы. Самые эффективные производители извлекают отраслевую добавочную прибыль. Однако и компании с наиболее высокими удельными накладными расходами в состоянии нередко длительное время сохранять свои позиции на данном рынке, в особенности если они осуществляют свои операции в интересах максимизации совокупной прибыли монополии. В последнем случае такие компании представляют собой звенья транс- и многонациональных диверсифицированных концернов, имеющих крупные активы в других сферах экономики и располагающих мощными финансовыми ресурсами. Концерны с широкой товарной номенклатурой заключают обычно множество международных соглашений о ценах по различным производимым ими товарам, которые, переплетаясь и дополняя друг друга, плотной сетью опутывают мировой капиталистический рынок. Подобные сговоры, блокируя понижительное движение цен на международном уровне, являются важным механизмом интернационализации инфляционного роста цен.

Инфляционные импульсы, порождаемые такого рода соглашениями МНК, не ограничиваются обычно подконтрольными им сферами экономики. Современное мировое капиталистическое хозяйство представляет собой тесно взаимосвязанный комплекс отраслей. Поэтому первотолчок, исходящий от компаний какой-то одной отрасли, приводит нередко в движение механизм последующего по-

вышения цен в других сферах экономики. Так, когда в середине 50-х годов «Ю. С. стил корпорейшн», а следом за ней и другие ведущие стальные концерны капиталистического мира подняли цены на сталь, то сталеперерабатывающие компании включили это повышение цен в свои издержки производства. Следствием роста цен на сталь явилось не уменьшение прибылей концернов, использующих ее в производстве, а повсеместный взлет цен<sup>10</sup>. Когда в 70-х годах подсакивали цены на нефть и нефтепродукты, это вызывало цепную реакцию роста цен в других отраслях мировой капиталистической экономики. Именно монополистическая практика ценообразования объясняет тот факт, что снижение цен на сырье и полуфабрикаты не вызывает общего уменьшения уровня цен, тогда как повышение цен на эти товары имеет результатом инфляционную инерцию, «встроенную» в процесс мирового капиталистического воспроизводства<sup>11</sup>.

Международные монополистические сговоры о ценах автоматически влекут за собой замену ценового соперничества неценовым. Уменьшение в связи с этим значения конкуренции по снижению цен и огромный рост издержек производства и обращения в результате неценовой конкуренции не могут не способствовать повышению цен и развитию инфляционных процессов<sup>12</sup>.

Разумеется, проведение политики взвинчивания цен облегчается в условиях благоприятной конъюнктуры или одновременности ее развития в различных звеньях мирового капиталистического хозяйства. Но в отраслях, отличающихся особо высокой степенью монополизации, МНК удавалось удерживать цены на высоком уровне даже в период такого глубокого и повсеместного экономического кризиса перепроизводства, каким являлся кризис 1974—1975 гг. (табл. 24). При этом важно отметить, что сдерживающее воздействие монополий на рост цен, которое проистекает из повышения производительности труда на их предприятиях и увеличения общей массы выпускаемых

<sup>10</sup> См.: *Friden L. Fluctuations in the International Steel Market, 1953—1968.* Stockholm: Univ., 1972.

<sup>11</sup> Об инерционном механизме инфляции см., например: *Меньшиков С. М. Указ. соч.*

<sup>12</sup> О росте издержек в условиях неценовой конкуренции подробнее см.: *Седов В. И. Новые формы конкурентной борьбы в условиях современного капитализма.* М., 1971; *Котов В. Н. Монополистические формы хозяйственных отношений: (На материалах ФРГ).* М., 1971; и др.

Таблица 24. Выборочные цены фармацевтических товаров на мировом капиталистическом рынке в 1974 г.

Марка изделия	Цена за 1 кг в долл.	
	международных корпораций	прочих производителей
«Либриум»	1250	18,69—20,0
«Валиум»	2500	30,0—45,55
«Гантридин»	35	7,0—8,75
«Ногадон»	2088	108,7
«Бистрацилин»	110	23,5—26,0
«Хлоромицетин»	80	13,0—15,95

Источник: Bericht an die Regierung von Kolumbien, zusammengestellt im UNITAR, Untersuchungsbericht 14, Hamburg, 1974, S. 70.

ими товаров, нейтрализуется обычно политикой монополистического ценообразования.

Естественно, что эффективность международных соглашений о ценах будет возрастать по мере увеличения доли МНК в мировой капиталистической торговле. В 70-х годах эта доля, по данным ЮНКТАД, составляла 50%<sup>13</sup>.

Транс- и многонациональные концерны воздействуют на ценообразование и развитие инфляционных процессов не только посредством регулирования «внешних» цен, которые устанавливаются при сбыте продукции за пределы концерна. Серьезным источником инфляции является и система внутрифирменных, или трансфертных, цен МНК. В 1970-х годах по таким ценам осуществлялось, по некоторым оценкам, 30% мировой капиталистической торговли<sup>14</sup>. Чем выше удельный вес внутриконцерновых поставок во внешней торговле той или иной страны, тем сильнее влияние трансфертных цен на уровень экспортных и импортных цен данной страны. Особенно велико оно в развивающихся странах. В Индии, например, в 1970 г. 90% объема импортных закупок фармацевтических товаров приходилось на 29 компаний с иностранным участием. Эти товары продавались на внутреннем рынке Индии в среднем на 300% дороже, чем в Западной Европе.

<sup>13</sup> IPW-Berichte, 1981, N 7, S. 14.

<sup>14</sup> Ibid.



Преднизолон, в частности, стоил там 1593 долл. за кг, а в Западной Европе — только 355 долл., тетрациклин — соответственно 113,39 и 29 долл.<sup>15</sup>

К искусственному завышению трансфертных цен на импортируемую подконтрольными филиалами продукцию международные компании прибегают лишь тогда, когда эти филиалы занимают господствующие позиции на рынке страны проникновения и в состоянии переключать возросшие в связи с таким завышением издержки на местных покупателей. Что же касается практикуемого иногда МНК искусственного занижения трансфертных цен на импорт, то оно носит временный характер и имеет место, если заграничные дочерние общества еще не успели завладеть рынком принимающей страны. Занижение цен на поступающие по внутрифирменным каналам оборудование, сырье, полуфабрикаты обеспечивает филиалам МНК превосходство над местными конкурентами, так как позволяет снизить издержки производства и развязать «войну цен». Вытеснив с рынка страны проникновения местных соперников, дочерние общества МНК устанавливают монопольно высокие цены на конечную продукцию своего производства, а штаб-квартира монополии переходит от искусственного занижения импортных трансфертных цен к их завышению.

Инфляционный эффект манипулирования трансфертными ценами усиливается и широко применяемой МНК практикой привязывания зарубежных дочерних обществ к исключительным источникам снабжения. Такого рода практика лишает подконтрольные филиалы свободы выбора наиболее дешевых источников снабжения ресурсами, требуемыми для пополнения их оборотного и обновления основного капиталов. А это ведет к удорожанию импортируемых филиалами сырья и оборудования, которое они, включив в издержки производства, переносят на цены своей конечной продукции.

Кроме того, в той мере, в какой система трансфертных цен ведет к налоговым потерям и блокирует государственную политику поддержания платежных балансов в странах проникновения, она может способствовать развязыванию инфляции косвенным образом: например, че-

---

<sup>15</sup> Nehls K. Inflation und monopolistische Internationalisierung.— IPW-Forschungshefte, 1976, N 3, S. 108.

рез увеличение государственного долга и роста дефицита госбюджетов, подрыв курса национальных валют и т. д.

Углубление инфляции и дальнейшая ее интернационализация в 70-х годах нашли свое выражение и в формировании принципиально новой тенденции, которая состоит в изменении соотношения, динамики и уровней мировых и внутренних цен<sup>16</sup>. Посмотрим, в какой мере подобные изменения обусловлены активизацией международных монополий.

Для промышленно развитых стран в 50-х и 60-х годах было характерно наличие более высокого уровня внутренних цен по сравнению с мировыми. Это объяснялось многочисленными причинами. Важнейшие из них следующие:

во-первых, более высокая степень монополизации внутренних рынков по сравнению с внешними, что облегчало взвинчивание оптовых и розничных цен, но затрудняло повышение мировых цен капиталистическими фирмами;

во-вторых, протекционистские мероприятия правительств, которые охраняли устанавливаемые монополиями на внутреннем рынке уровни и пропорции цен с помощью таможенных пошлин, ограничений импорта, валютного режима, налогообложения и т. д.;

в-третьих, относительная нехватка международных платежных средств, ограничивавшая спрос на заграничные товары и сдерживавшая рост мировых цен;

в-четвертых, относительно слабая взаимозависимость различных капиталистических валют даже в условиях их конвертабельности, а потому отсутствие массивного воздействия изменений курсов отдельных денежных единиц на мировые цены;

в-пятых, действие механизма искусственного занижения цен на сырье и топливо.

В 50-х и 60-х годах внутренние розничные цены в промышленно развитых государствах увеличивались на 3—5% ежегодно, тогда как цены в международной торговле (экспортные цены) оставались относительно стабильными (их среднегодовой рост не превышал 0,5—

---

<sup>16</sup> Об этом также см.: *Рымалов В. В.* Структурные изменения в мировом капиталистическом хозяйстве. М., 1978; *Никитин С.* Цены мирового капиталистического рынка.— *Мировая экономика и международные отношения*, 1978. № 6.

1%). В 1970—1974 гг. рост мировых цен составлял 15—25% в год, опережая повышение цен на внутренних рынках большинства развитых капиталистических стран. И хотя экономический кризис прервал этот процесс (в 1974—1976 гг. темпы роста внешнеторговых цен снизились до 80% темпов внутренней инфляции), мировые цены практически сравнялись с внутренними. В 1977—1979 гг. восстановилась тенденция к опережающему росту экспортных цен, который составлял 12—15% в год против 8—10% прироста внутренних розничных цен.

В чем же причины подобных изменений? Прежде всего резко возросли мобильность международных компаний, их экономическая мощь и монопольное положение на мировых товарных рынках, что позволило им активнее влиять на формирование мировых цен.

В том же направлении действовала и либерализация режима товаро- и капиталоборота, осуществленная под давлением международных монополий.

Прямым результатом экспансии МНК явились, как будет показано ниже, и резкое увеличение ликвидности, громадный приток новых кредитных денег в международный платежный оборот. Рост международных платежных средств в обороте чрезвычайно расширил возможности для повышения мировых цен.

В тесной связи с деятельностью международных монополий находятся и изменения курсов капиталистических валют, которые воздействуют на динамику товарных цен. В ту пору, когда отсутствовала заметная связь между валютами развитых капиталистических государств, их курсы выполняли функции основного передаточного механизма, через который внешнеэкономические факторы оказывали влияние преимущественно на внутреннее ценообразование, не затрагивая сколько-нибудь значительно мировых цен. С повышением роли МНК в капиталистическом хозяйстве тенденции цен, характерные для одних стран, стали стремительно распространяться на другие, захватывая все большую часть мирового капиталистического рынка и усиливая взаимозависимость валют. В таких условиях изменения стоимости денежных единиц какими-либо странами вызывали цепную реакцию аналогичных изменений остальными государствами, массированно воздействуя уже не только на внутренние цены, но и на мировые. Типична в этом отношении согласованная корректировка паритетов валют развитых стран ка-

питализма в декабре 1971 г. Ревальвация по отношению к доллару США валют стран Западной Европы и Японии, которые являются ведущими поставщиками ряда товаров на мировой рынок, вызвала повышение среднего уровня мировых цен на 7,4%<sup>17</sup>. Повсеместное введение с марта 1973 г. плавающих курсов валют, осуществленное под нажимом МНК, которые заинтересованы в свободной циркуляции капиталов между своими подразделениями<sup>18</sup>, еще более усилило взаимозависимость денежных рынков отдельных стран и увеличило масштабы воздействия изменений курсов различных валют на мировые цены.

Сырьевые монополии Запада на протяжении 20 послевоенных лет придерживались политики монопольно низких цен на первичное сырье и топливо, благодаря чему они могли выплачивать мизерные налоги национальным правительствам аграрно-сырьевых стран, получая сверхприбыли на последующих этапах переработки, транспортировки и сбыта сырьевых товаров. Что касается цен на обработанное сырье и топливо, то международные картели стремились к стабилизации их на заданном уровне, сопротивляясь как их падению, так и росту во избежание конкуренции заменителей и утраты рынков. Повышению цен на сырьевые товары противодействовали и монополии-потребители, а также буржуазные правительства, опасавшиеся раскручивания инфляционной спирали. С начала 70-х годов сырьевые монополии взяли курс на повышение цен сырья и в особенности топлива, что не могло не сказаться на стоимостных пропорциях в международной торговле. Подобное изменение курса явилось результатом нарастающей борьбы развивающихся стран за эффективный контроль над своими природными богатствами и установление в международной торговле справедливого и взаимовыгодного соотношения цен на сырьевые и промышленные товары. Повышению цен на сырье содействовала и наметившаяся тенденция к диверсификации картелей, которая, как указывалось, позволяет МНК объединять под единым монополистическим контролем конкурирующие сырьевые товары. Нельзя сбрасывать со счетов и рост биржевых спекуляций по многим видам сырья. Прогрессирующее обесценение многих ка-

---

<sup>17</sup> IMF Annual Report of the Executive Directors for the Fiscal Year ended April 30, 1972. Wash., 1972, p. 22.

<sup>18</sup> См. об этом в гл. 4, § 3.

питалистических валют стимулировало бегство денежных активов МНК в реальные ценности, какими являются сырьевые ресурсы. Создававшийся таким образом искусственный спрос на сырье выступал в качестве одной из причин топливно-сырьевого кризиса и способствовал дальнейшему развитию инфляции.

Разумеется, изложенные здесь факторы не дают исчерпывающего объяснения происшедшим сдвигам в динамике и уровнях мировых и внутренних цен, ибо явление это многоплановое. В перспективе могут подключаться новые факторы, равно как и ослаблять либо усиливать свое действие уже существующие импульсы, видоизменяя, ломая соотношения между внутренними и мировыми ценами. Пусть с перебоями и перерывами, но тенденция к сближению обеих категорий цен, очевидно, сохранится. Ее развитие находится в прямой зависимости от коммерческой и кредитной экспансии международных монополий, которая порождает «порочный круг» взаимодействия внутренних и внешних стимулов инфляции, подталкивает слияние национальных процессов в единый поток, охватывающий всю систему мирового капиталистического хозяйства.

Форсируя инфляцию, МНК способствуют убыстрению международной централизации капитала и производства. Менее могущественные компании-конкуренты оказывают вынужденными сдавать им свои позиции. Это признают и некоторые буржуазные экономисты. В частности, И. Фридман, советник президента Международного банка реконструкции и развития, пишет: «Хроническая инфляция ускоряет монополистические и конгломератные тенденции. Лишь небольшое число фирм в состоянии легко выплачивать налоги, которые непрерывно увеличиваются по мере роста цен и доходов. Однако для многих фирм развитие инфляции означает гибель»<sup>19</sup>. Стимулируемая инфляцией международная централизация капитала и производства, в свою очередь, содействует монополистическому взвинчиванию цен, ибо существует высокая корреляция между темпами роста цен и степенью концентрации в данной отрасли.

---

<sup>19</sup> *Fridman I. Inflation a World-Wide Disaster. L., 1973, p. 117.*

## 2. ИНФЛЯЦИОННЫЙ ЭФФЕКТ ВНУТРЕННИХ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ

Что же побуждает монополии к безудержному взвинчиванию цен? Посредством постоянного повышения цен МНК обеспечивают увеличение нераспределенных прибылей и амортизационных отчислений, используемых для финансирования непрерывно расширяющихся капиталовложений внутри страны и за рубежом. Если прежде капиталовложения в производственные фонды и цены росли в период подъема и снижались во время спада, то с 1958 по 1974 г. они шли вверх на всех фазах капиталистического цикла. Объясняется это не только усилением мобильности международных компаний, их экономической мощи и монопольного положения на мировых товарных рынках, но в первую очередь структурными сдвигами в экономике капитализма, предопределившими коренные изменения в характере инвестиций<sup>20</sup>. На начало 70-х годов до 65% капиталовложений в развитых капиталистических странах предназначалось для автоматизации производства и совершенствования технологических процессов, а лишь 35% шли на расширение производственных мощностей<sup>21</sup>. В последующие годы тенденция к увеличению доли инвестиций, направляемых на модернизацию производства, получила дальнейшее развитие. Так, по данным мюнхенского ИФО-института, в середине 70-х годов на рационализацию производства шло 49%, на замену производственных мощностей — 36, а на их расширение — только 15% общей суммы капиталовложений в промышленность развитых стран капитализма<sup>22</sup>.

В этих условиях расширяются инвестиционные возможности монополий, а следовательно, и их потребности в новых капиталах. Традиционная для капитализма формула «накопление ради накопления» приобретает особую заостренность. «Гонка» инвестиций превращается в важнейшую предпосылку выживания фирмы и ее экономического роста. Когда на смену ценовой конкуренции приходят неценовые формы борьбы, основным условием ре-

---

<sup>20</sup> Также см.: Особенности процесса накопления в развитых капиталистических странах. М., 1978.

<sup>21</sup> *Levinson Ch. Capital, Inflation and Multinationals*. L., 1971, p. 38.

<sup>22</sup> *Unsere Zeit*, 1976, 4. Dez.

лизации продукции становится внедрение ее новых видов и улучшение качества традиционных<sup>23</sup>.

Стремясь к перераспределению рынков в свою пользу, транс- и многонациональные концерны переходят к созданию широкого круга новейших продуктов, расширяют сферу функционального применения многих традиционных товаров (нефть, газ, каолин), внедряют автоматизированные системы управления производством, которые создают возможность для быстрого перевода сборочных линий на выпуск новых видов продукции. При этом монополии широко используют так называемую ассортиментную политику: на основе базовой модели создается широкая гамма изделий, представляющих ее разнообразные модификации. Реализация такой политики сопровождается обычно проведением маркетинга в международном масштабе. Однако несмотря на предшествующее производственному процессу тщательное изучение специфики экспортных рынков, платежеспособного спроса населения, потребительских бюджетов, исход конкуренции отдельных товаров (и услуг) весьма неопределенен и «смертность» новых видов продукции чрезвычайно высока: по некоторым оценкам, из десяти новых товаров, экспортируемых фирмами США, лишь один принимается рынком<sup>24</sup>. В результате возникают крупные непроизводительные расходы. Но даже если новый товар удастся реализовать, его «рыночная жизнь» сравнительно коротка, поскольку срок монопольного владения технологией при современных темпах НТР весьма ограничен. По данным группы американских специалистов-бизнесменов, в значительной части крупных корпораций США более половины текущих прибылей обеспечивается за счет продуктов, появившихся менее пяти лет назад<sup>25</sup>. И хотя МНК продлевают обычно «рыночную жизнь» своих изделий путем перевода их производства из страны в страну по мере всеобщего освоения технологии, тем не менее ассортиментная политика и тесно связанный с ней международный маркетинг требуют громадных дополнительных ка-

---

<sup>23</sup> Любопытно, что в США, например, расходы на разработки и внедрение изобретений уже в 1963—1964 гг. составляли более 65% ко всем затратам на науку. См.: *Гаговский Л. М.* Экономические проблемы научно-технического прогресса. М., 1971, с. 145.

<sup>24</sup> *Mason R., Miller R., Weigel D.* The Economics of International Business. N. Y., 1975, p. 216.

<sup>25</sup> *Corporate Growth Strategies / Ed. I. Stemp.* N. Y., 1970, p. 46.

питаловложений, что ведет к росту издержек, которые МНК стремятся переложить на цены.

Монополистическая ассортиментная политика форсирует рост цен и через снижение серийности выпускаемой продукции, которое чревато повышением капиталоемкости, означающим увеличение издержек производства (см. также гл. 4, § 2).

Зачастую монополии используют ассортиментную политику и в чисто спекулятивных целях. На базовую модель устанавливается обычно базисная цена, т. е. цена на товар определенных характеристик, параметров, размеров, химического анализа, к которой применяют специальную шкалу приплат за малейшие отклонения от показателей базовой модели. Приплаты и надбавки за «ассортиментность» нередко значительно превосходят фактическое увеличение издержек, связанное с изготовлением модификаций основной модели и поставками мелких партий товаров. Такие приплаты являются одним из средств взвинчивания цен монополиями.

В 70-х годах многие транс- и многонациональные концерны перенесли акцент в своей деятельности с непрерывного обновления ассортимента на создание подлинно новых, ранее не существовавших производств и технологий, которые могли бы гарантировать рост их оборотов и доходов на длительный период<sup>26</sup>. При этом сосредоточение в руках МНК мощного научно-технического потенциала, который обеспечивал бы им доминирующее положение на наиболее перспективных направлениях НТР, составляет наиболее глубокую основу внешнеэкономической экспансии монополий в долговременном плане. Реализация такого рода программ, требующих громадных расходов на НИОКР и базирующихся зачастую на международном внутри- и межфирменном разделении труда, явилась, очевидно, одной из причин инфляционного «взрыва» цен периода 70-х годов. Тем более что инфляционные импульсы исходят, как известно, не только от капиталовложений, предназначенных для обновления продукции и модернизации машин, оборудования, технологических процессов, но и от тех инвестиций, которые идут на расширение производственных мощностей<sup>27</sup>.

<sup>26</sup> Подробнее см.: *Многолет Н. И.* США: промышленные концерны (структура и производственные связи). М., 1976, с. 30.

<sup>27</sup> Например об этом см.: *Федоров В. Н.* ФРГ: экономика и экономическая дипломатия. М., 1977, с. 91—92.



В самом деле, сооружение новых объектов требует известного времени, в течение которого создается новый платежеспособный спрос как инвестиционный (для строительства), так и потребительский (наемных лиц, занятых в строительстве). Однако этот спрос на протяжении всего периода освоения инвестиций не сопровождается предложением рынку какой бы то ни было продукции, а потому действует инфляционно. К. Маркс во II томе «Капитала» писал: «Так как элементы производительного капитала постоянно извлекаются с рынка и взамен их на рынок выбрасывается только денежный эквивалент, то возрастает платежеспособный спрос, который, однако, не содержит в себе никаких элементов предложения. Поэтому возрастают цены как на жизненные средства, так и на производственные материалы»<sup>28</sup>.

Мировой экономический кризис середины 70-х годов несколько притормозил инфляционный рост цен, вызвав снижение (впервые с 1958 г.) инвестиций развитых капиталистических стран в производственные фонды в целом за 1975 г. на 8,6% (против прироста на 4,6% в 1974 г.). Такое снижение произошло не столько за счет международных компаний, сколько за счет менее крупных национальных фирм и коснулось оно главным образом расширения производственных фондов, а не их модернизации.

После 1975 г. инвестиции в экономику стран развитого капитализма неуклонно росли, однако предкризисный максимум был превышен лишь в 1977 г. Никогда еще в послевоенном развитии капитализма не было столь длительного инвестиционного застоя в области материального производства. И хотя в ходе подъема 1977—1979 гг. капиталовложения существенно возросли, средний уровень накопления основного капитала (измеряется долей капиталовложений в ВВП) у ведущих капиталистических государств был заметно ниже, чем в период предыдущего подъема 1971—1974 гг. К тому же уже в 1980 г. наметились первые признаки ослабления инвестиционной активности в связи с вступлением мирового капиталистического хозяйства в очередную экономический спад. Относительная вялость, заторможенность процесса реального накопления основного капитала в условиях оживления и подъема 1976—1979 гг. обусловлены отчасти тя-

<sup>28</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 24, с. 355.

желыми последствиями кризиса середины 70-х годов. В течение длительного времени после окончания этого кризиса монополии вынуждены были направлять значительные ресурсы не на инвестиции в основной капитал, а на улучшение показателей ликвидности и выплату долгов, возникших в результате кредитной экспансии первой половины 70-х годов. Сравнительная низкая интенсивность накопления объясняется в большой мере и тем, что экономика капитализма не сразу приспособилась к глубоким нарушениям стоимостных и ценовых пропорций воспроизводства, вызванным резким удорожанием энергетических и сырьевых ресурсов, а также рабочей силы. Кроме того, усиливаемая операциями МНК инфляция, с одной стороны, облегчает финансирование новых капиталовложений, увеличивая нераспределенную прибыль и амортизационные отчисления посредством вздувания цен, а с другой — обесценивает эти внутренние фонды накопления, повышает издержки производства, затрудняет средне- и долгосрочное планирование, поднимает степень риска для инвесторов и тем самым осложняет частному капиталу реализацию инвестиционных программ.

Интенсификация капиталовложений в 1976—1979 гг., несмотря на ее умеренность, вновь подхлестнула инфляционный рост цен, который отнюдь не был приостановлен ослаблением в 1980 г. мировой хозяйственной конъюнктуры. Развитие инфляции усиливается и обнаружившейся в середине 70-х годов тенденцией к снижению темпов роста производительности труда, в основе которой лежит прежде всего ухудшение общих условий воспроизводства<sup>29</sup>. Кроме того, следует иметь в виду, что стратегическая переориентация производственной политики, к которой многие МНК приступили в 70-х годах, может вызвать крупные технические и технологические перемены в экономике капитализма: например, массового перехода в промышленности от механической технологии к немеханической, к принципиально отличным от нынешних видам транспорта, к ранее не использовавшимся видам сырья и источникам энергии, к новым типам энергетических установок и производственного оборудования, сберегающим

<sup>29</sup> Подробнее см.: *Никитин С.* Американский капитализм и производительность труда: уроки 70-х годов. — *Мировая экономика и международные отношения*, 1980, № 4; *McConnel C. R.* Why is U. S. Productivity Slowing down? — *Harvard Business Review*, 1979, Mar.-Apr., p. 37.

уже не только живой труд, но также материалы и энергию. А это может послужить материальной основой для очередной волны крупных капиталовложений в экономику развитых капиталистических стран. «Гонка» инвестиций на качественно новой ступени НТР еще более усилит потребность МНК в капиталах и неизбежно будет сопровождаться вздуванием цен с целью увеличения внутренних источников финансирования новейших инвестиционных проектов.

«Всепожирающая» погоня за капиталами вынуждает транс- и многонациональные концерны не только наращивать внутренние фонды накопления за счет повышения цен, но и прибегать к финансированию извне. С целью мобилизации дополнительных средств они выступают на международном и местных рынках капиталов многих стран в качестве получателей наиболее крупных инвестиционных кредитов. В этом случае им инфляция особенно выгодна, поскольку она позволяет расплачиваться за кредиты неуклонно обесценивающимися деньгами. В ФРГ, например, только за 1951—1967 гг. реальная задолженность представителей частного бизнеса сократилась вследствие роста цен на 52 млрд. зап. г. марок<sup>30</sup>. Такие концерны, стимулируя расширение объема кредитов, предоставляемых им банками многих государств, содействуют нередко возникновению избытка кредитных ресурсов в странах их оперирования и подхлестывают переполнение каналов денежного обращения за счет новых платежных средств, возникающих в результате притока иностранной валюты и обмена ее на национальную. Дело в том, что законодательство большинства капиталистических государств разрешает центральному банку эмитировать банкноты не только под золото, но и под запасы резервных валют. А потому центральные банки, покупая у коммерческих банков иностранную валюту, выбрасывают во внутреннее обращение эквивалентное ей количество национальных денежных единиц (см. также § 3 этой главы). Разумеется, национальный и международный кредит не беспределен, но, не будучи ограничен регулирующей ролью золота, он может принимать гигантские размеры. В условиях инвестиционного бума массированное кредитование народного хозяйства неизбежно усиливает инфляцию. При сокращении объема капиталовложений ин-

<sup>30</sup> Horizont, 1974, N 31, S. 9.

фляционное воздействие кредитной политики международных монополий проявляется тем явственнее, чем сильнее сжатие спроса на заемные средства отстает от ослабления инвестиционного спроса.

Важно иметь в виду, что инфляционным эффектом обладает не только инвестиционная активность международных монополий, обеспечивающая нормальное самовозрастание капитала, но и деятельность этих монополий, усугубляющая перенакопление капитала во всех его формах.

Так, стремясь уменьшить потери, связанные с обесценением капитала из-за его перенакопления в производительной форме, капиталистические фирмы включают в издержки производства затраты на основные фонды с учетом их неполного использования (см. гл. 2, § 1)<sup>31</sup>. А это чревато ростом цен. Благодаря завышенным ценам компании даже с низким уровнем загрузки производственных мощностей нередко оказываются в состоянии поддерживать прибыльное производство. В частности, в развитии сталелитейной промышленности США были периоды, когда производство оставалось рентабельным при 41% использования мощностей<sup>32</sup>.

Однако, как правило, монополии, у которых периодически скапливаются громадные наличные средства, воздерживаются от расходования их на расширение и без того недоиспользуемых производственных мощностей. Они опасаются, чтобы капитал, дополнительно вложенный в «свои» отрасли, не перестал частично или полностью функционировать как капитал, т. е. производить прибавочную стоимость в масштабах, требуемых для его эффективного самовозрастания. Во избежание резкого падения цен и снижения нормы прибыли на авансированный капитал эти монополии стремятся инвестировать избыточные денежные средства в «чужие» отрасли и страны (см. гл. 2, § 1).

В частности, постоянная замена изготавливаемых изделий и в особенности разработка новейших производствен-

<sup>31</sup> Расчет издержек производства при 80-процентной, а подчас и более низкой норме загрузки производственных мощностей считается нормой в практике ценообразования американских промышленных корпораций. См.: *Means J. The Corporate Revolution in America*. N. Y., 1962, p. 163—164.

<sup>32</sup> *Рудакова И. Е. Капиталистическая монополия: ее политико-экономическая природа и формы экономической реализации*. М., 1976, с. 153.

ных приемов и технологических методов сопровождаются высвобождением капитала из старых отраслей и инвестированием их во вновь возникшие. В ходе научно-технической революции не только форсируются принципиально иные направления в производстве, но и происходит смена ведущих отраслей. Традиционные и сильно монополизированные сферы народного хозяйства оказываются подчас неспособными поглотить накопленный ими капитал, жаждущий инвестирования. Бегство капитала от застойных отраслей к наиболее современным и динамическим сопровождается инфляционным эффектом, ибо оно позволяет предотвратить падение цен в стагнирующих сферах экономики и отнюдь не противодействует росту цен в отраслях, переживающих инвестиционный бум.

Прямым результатом бегства от перенакопления капитала, обуславливающим развитие инфляции, является военное производство, куда монополии стремятся поместить избыточные капиталы. Военное потребление части совокупного товарного капитала чревато следующими инфляционными последствиями: во-первых, оно ведет к увеличению дефицита госбюджетов, что сопровождается дополнительной эмиссией платежных средств, не обеспеченных товарной массой. Во-вторых, военная продукция поступает на гарантируемый государством рынок по высоким ценам, которые в своем росте далеко опережают увеличение издержек производства, обуславливаемое усложнением производственной технологии и общим повышением цен. Образуется порочный круг: военные расходы стимулируют рост цен, а этот последний, в свою очередь, используется для увеличения военного бюджета. В-третьих, военное потребление, оттягивая избыточный для общественного воспроизводства капитал, удерживает от понижения норму прибыли и цены в других контролируемых МНК отраслях «гражданского профиля». Аналогичного эффекта добиваются монополии, как будет показано ниже, и через межстрановой сброс капитала.

Итак, стратегия роста транс- и многонациональных концернов и тесно связанная с ней политика ценообразования способствует превращению инфляции в неотъемлемый сопутствующий элемент обновления и расширения основных капитальных фондов, что по принципу «обратной связи», в свою очередь, действует инфляционно. В равной мере развитию инфляционного процесса способствует как деятельность международных монопо-

лий, усугубляющая перенакопление общественного капитала (если вызываемый им рост издержек перекладывается на цены), так и их активность, направленная на предотвращение этого перенакопления.

### 3. ФОРСИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ ЧЕРЕЗ ВЫВОЗ КАПИТАЛА В ДОЛГОСРОЧНОЙ ФОРМЕ

Те инфляционные последствия капиталовложений, о которых говорилось в предыдущем параграфе, присущи как национальным, так и международным монополиям с той лишь разницей, что для первых инвестиционная экспансия и исходящие от нее инфляционные импульсы ограничиваются территорией «своего» государства, а для вторых выходят далеко за его пределы. Но, помимо этого, транс- и многонациональные концерны вносят и такой специфический «вклад» в развитие инфляционного процесса, который типичен исключительно для концернов данного типа, ибо осуществляется он через вывоз капитала для прямых вложений.

Вывоз долгосрочного капитала в этой форме, выполняющий функцию монополистического регулятора производства, существенно облегчает международным компаниям реализацию их политики цен. Путем изменения размеров производства и сбыта внутри отдельных стран эти компании в состоянии удерживать там цены на высоком уровне даже в период падения спроса. Перевод производства из государств с низкой хозяйственной конъюнктурой либо жестким антиинфляционным режимом в страны с высоким уровнем деловой активности и либеральной антиинфляционной политикой чреват двоякого рода эффектом: во-первых, происходит «выравнивание» цен в рамках мирового капиталистического хозяйства по максимально высокому уровню, а во-вторых, раскручивается инфляционная спираль, захватывая все новые и новые отрасли мировой капиталистической экономики.

Следовательно, маневрирование инвестициями в международном масштабе позволяет транс- и многонациональным концернам не только воздействовать на внутреннее ценообразование стран их происхождения и проникновения, но и способствует интернационализации инфляционных процессов, усиливая взаимостимулирующее влияние внешних и внутренних факторов инфляции.

Прямые заграничные вложения могут способствовать развязыванию инфляции еще и тем, что, относительно сокращая производство внутри страны-экспортера с целью поддержания цен, они одновременно увеличивают денежную массу в обращении в результате притока прибылей из-за границы. Так, например, среднегодовой нетто-экспорт (экспорт за вычетом импорта) капитала из США в форме прямых инвестиций составил за 1971—1978 гг. 8,21 млрд. долл. Прибыли, которые были за то же время переведены в США заграничными филиалами американских концернов (за вычетом прибылей на иностранные вложения, вывезенных из США), оценивались в 15,04 млрд. долл. Для Великобритании соответствующие данные равны 1,42 млрд. и 1,68 млрд. долл.<sup>33</sup>

Международные компании подталкивают инфляцию не только путем монополистического регулирования производства и цен в интернациональном масштабе, но и через то влияние, которое оказывают осуществляемые ими зарубежные инвестиции на состояние платежных балансов стран их базирования и оперирования. Так, гигантские масштабы вывоза капитала из США после второй мировой войны, обусловленные в большой мере особым положением доллара в качестве ключевой валюты, послужили одной из причин «перенесения» инфляции из США в другие развитые капиталистические государства. Приобретая на свою национальную валюту материальные ценности за рубежом (промышленные и торговые предприятия, финансовые учреждения, землю и т. д.), американские транснациональные монополии усугубляли хронический дефицит платежного баланса США, который в 60-х и 70-х годах являлся прямой причиной активного платежного баланса в ряде стран Западной Европы и в Японии. Аккумулируя долговые обязательства США, эти страны сами финансируют скупку своих национальных богатств американскими концернами. Массовый наплыв долларов в западноевропейские государства и Японию усиливался, кроме того, вследствие спекуляции краткосрочными капиталами, которую осуществляли в первую очередь амери-

<sup>33</sup> Рассчитано по: Salient Features and Trends in Foreign Direct Investment, U. N. Doc. St/CTC/14, N. Y., 1980, p. 27—28; Balance of Payments Yearbook, IMF, Wash., Supplement to Volume 28, 1970—76, 1977, Dec., p. 38, 40 and Supplement to Volume 30, 1972—79, 1979, Dec., p. 58, 60; International Financial Statistics, 1981, May, p. 10.

канские транснациональные корпорации (см. § 4 этой главы). Накопление в результате активного сальдо по расчетам с США долларовых резервов странами Западной Европы и Японией вело к расширению в них базы для эмиссии национальных денежных единиц, а также к росту массы депозитных денег и увеличению тем самым ресурсов кредитной системы, что создавало объективные возможности для инфляционного вздувания цен.

«Импорт» инфляции по рассмотренной выше схеме типичен для режима твердых паритетов, но он осуществляется и при колеблющихся курсах в той мере, в какой страны с активными платежными балансами прилагают усилия к их уравниванию посредством наращивания запаса иностранных резервных валют (прежде всего долларов), а не за счет повышения курсов собственных валют. Кроме того, если операции международных монополий ведут к ухудшению состояния платежных балансов стран оперирования, то начинает функционировать такой механизм «импорта» инфляции, который приводится в движение уже не увеличением денежной массы, а ростом цен в национальной валюте, вызываемым понижением валютного курса (см. § 4 этой главы)<sup>34</sup>.

Усиливают инфляцию не только прямые заграничные вложения, но и экспорт долгосрочного капитала в форме прямых ссуд и инвестиций в ценные бумаги (портфельные вложения). Экспансионистская стратегия транс- и многонациональных концернов, стимулируя расширение объема международного долгосрочного кредита, предоставляемого им в этих формах из многих государств, вызывает к жизни уже известный механизм развертывания инфляции.

При этом в странах—экспортерах капитала избыток внутренних платежных средств возрастает в результате поступления из-за рубежа прибылей на осуществленные ранее заграничные портфельные инвестиции и на предоставленные прежде прямые ссуды.

В государствах, импортирующих капитал, дополнительные платежные средства возникают от прямого вво-

---

<sup>34</sup> Об «импортируемой» инфляции также см.: *Матюхин Г. Г.* Горячие деньги: Проблемы спекулятивного, «блуждающего» капитала. М., 1974; *Он же.* Проблемы кредитных денег при капитализме. М., 1977; *Меньшиков С. М.* Указ. соч.; *Смыслов Д. В.* Кризис современной валютной системы капитализма и буржуазная политическая экономия. М., 1979.



за ссудного капитала, из дохода от продажи акций национальных фирм иностранцам, из выручки от размещения облигационных займов за рубежом. Для стран-дебиторов наибольшие инфляционные последствия имеют такие займы, которые совершаются не для международных расчетов, например по внешней торговле или заграничным инвестициям, а для нужд фирмы внутри страны, ибо они сопровождаются обменом иностранной валюты на национальную.

Мощным внешним фактором инфляции являются ресурсы, поступающие в страны оперирования международных компаний с рынка евровалют. Этот рынок служит ныне базисом крупных инвестиционных кредитов, предоставляемых МНК в двух формах: среднесрочных кредитов (займодавцы — международные банковские консорциумы) сроком в среднем на 9—10 лет и облигационных займов сроком обычно свыше 10 лет. При этом международные банковские монополии широко используют эмиссию еврооблигаций для трансформации «горячих денег» в форму долгосрочных инвестиционных займов. Поскольку рынок евровалют не подпадает под контроль ни международных организаций, ни национальных правительственных органов какой-либо страны, крупные масштабы кредитных операций на нем могут ускорить инфляционное обесценение денег в любом принимающем капиталистическом государстве<sup>35</sup>.

Масштабы использования вненациональных кредитных средств международными монополиями, а тем самым и инфляционное давление на экономику капитализма будут возрастать по мере формирования и развития аналогичных рынков в других районах мирового капиталистического хозяйства, в частности рынка азиатских долларов с центром в Сингапуре или нового финансового центра на Ближнем Востоке, где на основе доходов от экспорта нефти все большую силу набирают национальные и международные кредитно-банковские учреждения.

Характерная черта начала 70-х годов состояла в стремительном расширении международного долгосрочного кредита, который по темпам своего роста обгонял международную торговлю и был одним из наиболее динамичных секторов международных экономических отношений.

---

<sup>35</sup> Об этом также см.: *Сысоев И. Н.* Экспансия транснациональных банков. М., 1979, с. 111—116.

Таблица 25. Доля транс- и многонациональных концернов в использовании еврозаймов \*, %

Год	Общая сумма эмиссий облигаций еврозаймов по заемщикам		Год	Общая сумма эмиссий облигаций еврозаймов по заемщикам	
	концерны	правительства, международные организации		концерны	правительства, международные организации
1967	55,8	44,2	1973	64,6	35,4
1968	63,2	36,8	1974	34,7	65,3
1969	67,9	32,1	1975	43,3	56,7
1970	66,9	33,1	1976	55,1	44,9
1971	63,7	36,3	1977	60,6	39,4
1972	64,3	35,7	1978	54,5	45,5

\* Только долговые обязательства, котирующиеся на бирже.

Источники: Die Börse 1974/Hrsg. Berliner Bank A. G. [West] Berlin, 1974; OECD Financial Statistics, P., 1975, N 9, t. 1, p. 502; 1976, N 10, t. 1, p. 576; 1977, N 11, t. 1, p. 658; 1978, N 12, t. 1, p. 758; 1979, N 13, t. 1, p. 812.

Важная особенность процесса роста международного кредита заключалась также и в том, что он происходил в первую очередь за счет операций частных банков, но не международных организаций и центральных банков, а его крупнейшими получателями были транс- и многонациональные концерны. Мировой экономический кризис 1974—1975 гг. прервал развитие этой тенденции, что отчетливо прослеживается на примере рынка еврооблигаций: в 1974 г. не только резко сократился объем эмиссий международных долговых обязательств, но и снизилась доля транс- и многонациональных концернов в использовании займов подобного рода (табл. 25). В большой мере это объясняется сужением рынков приложения капиталов, что ослабило потребность международных компаний во внешних источниках финансирования своих капиталовложений. От новых долгосрочных инвестиционных займов МНК удерживала и крупная задолженность, накопленная в период кредитной экспансии с 1971 г.—начала 1974 г. В том же направлении действовала и отмена с 1 января 1974 г. ограничений на вывоз капитала из США, открывшая для МНК американский рынок капиталов. Отчасти этому способствовало и ужесточение условий получения международного кредита на рынке: в обстановке

растущего обесценения капиталистических валют и введения свободно колеблющихся курсов кредиторы стали широко практиковать операции по страхованию суммы долга (через применение механизма скользящих процентных ставок, предоставление кредитов с дифференцированным уровнем процента и т. п.). Правда, значительное сокращение в 1974 г. доли транс- и многонациональных концернов в общей сумме эмиссий облигаций еврозаймов связано не только и не столько с ослаблением спроса этих концернов на международный кредит, сколько с увеличением заимствования средств правительствами капиталистических стран для покрытия дефицитов платежных балансов, резко возросших из-за многократного повышения цен на нефть.

После кризиса середины 70-х годов объем операций на рынке еврозаймов расширился (как, впрочем, и объем международного кредита в иных формах), что стимулировалось ростом внутренних и прямых зарубежных капиталовложений МНК, равно как и стремительным увеличением платежей за нефть (в конце 1979 г. нефть стоила в два с лишним раза дороже, чем в конце 1978 г.). Однако несмотря на интенсификацию инвестиционной деятельности транс- и многонациональных концернов и относительное улучшение условий для заемщиков на рынке еврооблигаций (и большинстве национальных рынков капитала), спрос таких концернов на долгосрочные заемные средства увеличивался весьма медленно и их доля в эмиссии еврооблигаций хотя и повышалась, но в 1977 г. все еще не достигла предкризисного максимума, что обуславливалось известной вялостью инвестиционного процесса (см. табл. 25). Этим отчасти может быть объяснено некоторое замедление темпов инфляции в 1975—1977 гг. С ростом в 1978—1979 гг. инвестиционной активности транс- и многонациональных концернов их стремление к финансированию своих капиталовложений извне усилилось, доля этих концернов в использовании займов на международных и национальных рынках капиталов различных стран возросла, а темпы инфляционного роста цен вновь ускорились<sup>36</sup>.

<sup>36</sup> Сокращение в 1978 г. совокупного объема эмиссии еврооблигаций и доли в нем транс- и многонациональных концернов объяснялось главным образом их переориентацией на среднесрочные консорциальные кредиты, условия получения которых оказались в указанном году более благоприятными, чем на рынке еврооблигаций.

Эффект воздействия международных монополий на развитие инфляции через вывоз (ввоз) долгосрочного капитала усиливается тем, что в условиях современной взаимозависимости кредитных и денежных рынков отдельных стран обесценивается в большой мере роль центральных банков как инструмента регулирования национальной кредитно-финансовой сферы. Превышение спроса на капитал над его предложением позволяет национальным и международным банковским монополиям увеличивать (с санкционирования соответствующих государственных органов) ставки ссудного процента. Однако государственная политика дефляции, нацеленная на ограничение кредитной экспансии, сокращение инвестиционных и потребительских затрат и понижение цен, приводит нередко на определенной стадии к прямо противоположным результатам, ибо повышение стоимости заемных средств ведет обычно не к сокращению инвестиционной и иной активности промышленных компаний, а к взвинчиванию ими цен, посредством чего они пытаются покрыть возросшие издержки производства.

Государственные рестрикции на капиталоборот МНК сплошь и рядом обходят с помощью нерегулируемых форм вывоза (ввоза) капиталов. Так, в условиях ограничений на портфельные и прямые иностранные вложения в принимающих странах МНК усиливают экспорт туда капитала в форме долгосрочных ссуд. И наоборот, если ввоз в эти страны ссудного капитала затруднен, международные монополии форсируют как портфельные, так и прямые зарубежные инвестиции. В последнем случае, в частности, банковский заем, полученный головным обществом МНК в банке собственной страны, передается им заграничной дочерней компании, которая использует его либо для собственных нужд, либо для кредитования местных фирм. А это означает, что повышение в принимающем государстве процентной ставки с целью ограничения инфляции не достигает цели, поскольку лишь привлекает из-за рубежа по внутрифирменным каналам дополнительные средства для финансирования инвестиций иностранных, а подчас и местных компаний.

На правительственные мероприятия по ограничению капиталоборота в стране дислокации материнской компании МНК реагируют либо перемещением на другие рынки капиталов, либо созданием новых рынков типа евровалют и еврооблигаций, которые являются одним из

неконтролируемых источников инфляции. Так, когда добровольные ограничения на экспорт капитала из США в форме прямых вложений от 1965 г. были заменены в 1968 г. принудительными рестрикциями, резко возросло значение рынка еврооблигаций в качестве источника финансирования зарубежных прямых инвестиций американских транснациональных корпораций.

Международные монополии могут воздействовать на эффективность государственной антиинфляционной политики и через тот «вклад», который они вносят в формирование нового валютного режима<sup>37</sup>, ибо этот режим, в свою очередь, активно влияет на масштабы внешнеэкономической, и в том числе кредитной, экспансии международных монополий.

Известно, что на движение долгосрочных капиталов преимущественное воздействие оказывают устойчивые, фундаментальные изменения в соотношении курсов валют, так как они наиболее полно отражают сдвиги в сфере производства, в расстановке сил капиталистических государств. Система твердых паритетов облегчала транс-и многонациональным концернам поиск оптимальных источников финансирования долгосрочных капиталовложений, поскольку обеспечивала весьма малую вероятность существенных изменений фиксированных валютных курсов в течение сравнительно продолжительного периода и позволяла учитывать фундаментальные сдвиги в курсовых соотношениях на еще более долговременную перспективу. Гарантированная стабильность курсовых пропорций расширяла для МНК возможности использования национальных различий в ставках процента за кредит, сводя к минимуму риск мобилизации ресурсов для долгосрочных инвестиций. Как подчеркивается в одном солидном буржуазном исследовании, в условиях жесткой фиксации паритетов валют имеет место частичное субсидирование предпринимателей, занятых в международном бизнесе, ибо издержки по поддержанию курсов несут центральные банки, а в конечном счете налогоплательщики<sup>38</sup>. При гибких курсах, напротив, риск инвесторов возрастает, ибо увеличивается вероятность несовпадения между динамикой процентов, уплачиваемых по займам в той

---

<sup>37</sup> См. об этом в гл. 4, § 3 и в настоящей главе § 4.

<sup>38</sup> *Chenning Ch., Pigott W., Scott R. H. International Financial Management.* N. Y.: McGraw-Hill, 1978, p. 379.

или иной валюте, и эволюцией курсов этих валют. Ведь стабильность курсовых соотношений более не гарантируется, поскольку центральные банки при регулируемом плавании валют не обязываются в принудительном порядке (а при свободном плавании вообще не обязываются) к интервенции на валютных рынках. К тому же в условиях свободно колеблющихся курсов происходит некоторое удорожание кредита. Дело в том, что на повестку дня встает проблема «очистки» устойчивых, долговременных сдвигов в соотношении курсов валют от их неизбежных краткосрочных, а подчас и среднесрочных конъюнктурных, сезонных и иных колебаний. Издержки, возросшие в связи с усложнением процедуры валютного страхования, кредиторы перекладывают на займополучателей, а те — на цены.

Отсюда напрашивается вывод, что международные монополии, располагая в условиях твердых паритетов более широкими возможностями к извлечению выгод от политики интернационального варьирования ставкой процента, наносили бóльший ущерб национальной кредитно-денежной политике стран их оперирования, чем они в состоянии это делать при системе плавающих курсов<sup>39</sup>.

На этом основании некоторые западные авторы делают заключение о возрождении былой роли центральных банков капиталистических государств в качестве инструмента регулирования отечественной кредитно-денежной политики. В частности, западногерманский экономист Й. Биль пишет: «Система плавающих валютных курсов отнимает у МНК в большой степени возможность использования национальных различий в процентных ставках и возвращает тем самым национальным государственным мероприятиям в сфере денежно-кредитной политики их действительность»<sup>40</sup>.

На наш взгляд, хотя вывод Билия и не лишен известных оснований, он представляет собой явное преувеличение. Споры нет, в первое время после всеобщего введения

---

<sup>39</sup> Подробнее см.: *Aliber R. Z. The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World.*— In: *The Multinational Enterprise*. 2nd ed./ Ed. J. H. Dunning, L., 1974, p. 49—56; Kindleberger Ch. P. *Size of Firm and Size of Nation.*— In: *Economic Analysis of the Multinational Enterprise*. Ed. J. H. Dunning, L., 1974, p. 342—362.

<sup>40</sup> *Biel J. Multinationale Unternehmen: Probleme und Kontrolle auf internationaler, regionaler und nationaler Ebene.* München, 1979, S. 40.

плавающих курсов отмечались некоторое замедление темпа развития международного долгосрочного кредита и переключение МНК на национальные рынки капиталов стран местонахождения их филиалов. В последующие годы, однако, банки и МНК приспособились в известной мере к новым условиям<sup>41</sup>. Можно полагать, что возросшая подвижность валютных курсов, очевидно, затормозила, однако она отнюдь не приостановила стремительного развития международного долгосрочного кредита стран капитализма. Например, среднегодовой темп прироста долгосрочного вывоза частного капитала из США в форме прямых ссуд увеличился с 6,3% в 1965—1973 гг. до 17,8% в 1974—1979 гг., а в форме портфельных вложений (в облигации и акции) — с 7,8 до 15% (табл. 26). По-видимому, темп развития международного долгосрочного кредита капиталистических стран при фиксированных валютных паритетах был бы еще выше, но и те масштабы мобилизации частных капиталов на длительный срок из-за рубежа, которые существуют ныне в условиях плавания курсов, вполне достаточны для того, чтобы затруднить проведение центральными банками их антиинфляционной и иной кредитно-денежной политики.

И дело даже не только в том, что, несмотря на сузившиеся возможности, долгосрочный экспорт частного капитала в форме ссуд и инвестиций в иностранные ценные бумаги неуклонно растет, не говоря уже о внутрифирменном обороте ссудного капитала, который проходит по статье «прямые заграничные вложения». Не менее ва-

<sup>41</sup> С этой целью ими был принят ряд мер: ужесточение контроля над валютными операциями в результате их сосредоточения в едином центре; совершенствование валютных прогнозов и более частое их использование при принятии решений относительно долгосрочной политики в области инвестиций; расширение масштабов страхования во всех формах (о чем будет сказано ниже) и прежде всего на срочном валютном рынке, что, несмотря на крупные издержки, вносит известный элемент определенности во внешнеэкономические операции; активизация практики взаимного зачета встречных требований на многосторонней основе (своего рода клиринги) в рамках отдельных МНК; мультивалютный подход к проблеме, когда потери и выгоды от инвалютных операций взаимно компенсируются и в конечном счете оцениваются лишь как их общая сумма во всех валютах; применение в ряде случаев различных условных расчетных единиц, в которых выражаются международные кредитные сделки, что обеспечивает относительную стабильность контрактов и т. д. Подробнее см.: Горбунов С. В. Валютные курсы при капитализме: проблемы и противоречия. М., 1979, с. 217—239.

Таблица 26. Инвестиции в частные активы США за рубежом на конец года, млрд. долл.

Накопленные инвестиции	1965 г. 1*	1970 г.	1973 г.	1974 г.	1975 г.	1976 г.	1978 г.	1979 г.
Инвестиции в долгосрочные активы	71,4	103,6	142,6	151,0	174,4	198,8	246,9	278,1
Прямые вложения	45,9	75,5	103,7	110,0	124,1	136,8	167,8	192,6
Портфельные вложения	15,2	21,0	27,8	28,2	34,9	44,2	53,4	56,7
облигации	10,2	14,4	17,8	19,2	25,3	34,7	42,1	41,8
акции корпораций	5,0	6,6	10,0	9,0	9,6	9,5	11,2	14,9
Инвестиции в форме ссуд	6,8	7,1	11,1	12,7	15,4	17,8	25,7	28,8
требования небанковских концернов США к иностранцам 2*	2,4	4,1	5,1	5,5	5,9	5,9	6,1	6,9 3*
требования банков США к иностранцам	4,4	3,0	6,0	7,2	9,5	11,9	19,6 3*	21,9 3*
Инвестиции в краткосрочные активы	10,1	15,2	29,4	50,5	62,6	83,6	131,1	157,8 3*
требования небанковских концернов США к иностранцам 2*	2,4	4,4	8,7	14,5	12,4	14,4	20,0	23,0 3*
требования банков США к иностранцам	7,7	10,8	20,7	39,0	50,2	69,2	111,1 3*	134,8 3*
Вложения в неликвидные краткосрочные активы 4* 5*	8,4	12,8	21,7	36,6	...	...	...	...
Вложения в ликвидные краткосрочные активы 5* 6*	1,8	2,4	7,7	13,9	...	...	...	...



- ❖ Несоответствие частных итогов с общим итогом обусловлено округлением цифр.
- ❖ Внутрифирменные требования исключены, поскольку они проходят по статье «прямые вложения».
- ❖ С 1978 г. для банков, а с 1979 г. уже и для небанковских концернов прекращена публикация данных о заграничных инвестициях в форме ссуд с разбивкой на долгосрочные и краткосрочные активы. Недостающие данные приводятся в нашей оценке, полученной методом экстраполяции: отношение краткосрочных требований к долгосрочным для небанковских концернов за 1974—1978 г., а для банков за 1974—1977 гг. распространено на 1979 г. (соответственно на 1978—1979 гг.) с учетом тенденции к увеличению доли краткосрочных требований в общей сумме активов.
- ❖ Неликвидные краткосрочные активы возникают на базе прямых ссуд, акцептного кредита, непогашенной дебиторской задолженности.

❖ После 1974 г. статистика США перестала выделять ликвидные фонды из общей суммы краткосрочных активов.

❖ К быстро реализуемым (ликвидным) активам относятся вклады на счетах в иностранных банках; ценные бумаги иностранных правительств; акции и облигации крупных иностранных акционерных компаний, пользующиеся постоянным спросом на фондовой бирже; срочные векселя таких фирм, беспрепятственно принимаемые к учету и переучету банками; бессрочная дебиторская задолженность, подлежащая погашению по первому требованию или через краткие сроки; золото и другие драгоценные металлы, а у промышленных и торговых предприятий — еще и легко реализуемые товаро-материальные ценности за рубежом.

Источники: Survey of Current Business, 1972, Oct., p. 21; 1975, Oct., p. 32; 1979, Aug., pt 1, p. 56.

жен для подрыва регулирующей роли центральных банков колоссальный объем краткосрочных фондов, перебрасываемых международными промышленными и банковскими монополиями из страны в страну в поисках наименее рискованных и наиболее прибыльных сфер приложения.

Попытки государственных органов той или иной страны добиться сжатия денежной массы путем повышения учетной ставки приводят зачастую не столько к изъятию из обращения избыточных кредитных средств, сколько создают дополнительные стимулы для притока депозитов из-за рубежа<sup>42</sup>. Следовательно, переполнение каналов денежного обращения, стимулированное заграничными долгосрочными капиталовложениями в производство, лишь еще более усиливается ввозом краткосрочного капитала, спровоцированным повышением учетной ставки.

#### 4. ПЕРЕМЕЩЕНИЕ КРАТКОСРОЧНЫХ КАПИТАЛОВ И ИНФЛЯЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС

Прежде чем приступить к исследованию воздействия международной миграции краткосрочных капиталов на развитие инфляционного процесса, необходимо выявить масштабы такой миграции и место МНК в переброске ликвидных фондов из страны в страну. Известно, что предъявляемый транс- и многонациональными концернами спрос на капитал проистекает не только из потребностей финансирования производства, научных исследований и сбыта. Стратегия таких концернов предусматривает скупку конкурирующих предприятий в стране дислокации материнской компании и за рубежом, уменьшение финансового риска посредством приобретения или увеличения долей участия, противодействие в различных формах проникновению соперников в новые прибыльные отрасли экономики и т. д. Это заставляет международные компании держать в кассе или на текущих счетах либо в быстро реализуемых ценных бумагах немалую часть своего оборотного капитала. МНК вынуждены иметь в наличии огромные финансовые средства еще и для того,

---

<sup>42</sup> Также см.: *Аникин А. В.* Валютный кризис на Западе. М., 1975; *Богданов О. С.* Валютная система современного капитализма: (Основные тенденции и противоречия). М., 1976; *Селихов Е. И.* Валютные проблемы и противоречия современного капитализма. М., 1976; *Смыслов Д. В.* Кризис современной валютной системы капитализма и буржуазная политическая экономия.

чтобы поддерживать высокую ликвидность балансов, представляющую собой один из тех балансовых показателей, за величиной которых следят с особым вниманием как акционеры, так и кредитуемые эти компании банки и поставщики. Поэтому денежная наличность (включая портфель ценных бумаг) не может уменьшаться сверх определенного минимума, чтобы не вызывать опасений у заинтересованных кругов. По данным исследования Тарифной комиссии сената США, ликвидные активы частных международных институтов уже в 1971 г. достигали 268 млрд. долл., причем на долю международных промышленных монополий приходилось около 120 млрд. долл. Для сравнения укажем, что общие золотовалютные резервы центральных банков капиталистических стран и международных валютных организаций, призванные обеспечивать функционирование современной валютной системы Запада, составляли на ту же дату 122 млрд. долл.<sup>43</sup>

Маневрирование ликвидными фондами международных монополий чревато серьезными последствиями для валютной системы капитализма, где как в фокусе сосредотачиваются основные межимпериалистические противоречия (см. гл. 4, § 3). И хотя влияние МНК на валютные отношения стран капиталистического мира и на развитие там инфляции представляет собой две самостоятельные области исследования, взаимосвязь между ними правомерна и неизбежна.

В западной литературе МНК нередко упрекают в том, что, маневрируя своими громадными ликвидными фондами, они активно участвуют в спекулятивной торговле валютой, развязывая или усиливая тем самым кризис национальных денежных единиц<sup>44</sup>. Другие буржуазные

---

<sup>43</sup> Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for U. S. Trade and Labor. Wash.: Committee on Finance United States Senate, 1973, p. 8—9, 541.

<sup>44</sup> *Vernon R. Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U. S. Enterprises.* N. Y.; L., 1971, p. 168; *Piel E. Macht und Gegenmacht: Multinationale im Kreuzfeuer.*—Wirtschaftsdienst, Hamburg, 1973, 53. Jg., H. 7, S. 243; U. N. The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations. Department of Economic and Social Affairs, Report of the Group of Eminent Persons, Sign.: E/5500/Rev. 1, Sales N E.74.11, A.5. N. Y., 1974, p. 61, 64; *Gabriel P. P. The Multinational Corporation in the World Economy: Problems and Prospects.*—In: *Bargaining without Boundaries.* /Ed. R. J. Flanagan, A. Weber. Chicago, 1974, p. 12; *Scharrer H. E. Multinationale Unternehmen und Währungspoli-*

ученые, напротив, считают, что эмпирические исследования не подтверждают выдвигаемого против МНК обвинения в валютных спекуляциях<sup>45</sup>. Третья группа западных экономистов полагает, что МНК можно было упрекать в валютных спекуляциях лишь при системе твердых паритетов, так как высокие прибыли от такого рода бизнеса сопровождалась тогда минимальным риском<sup>46</sup>. В условиях гибких паритетов МНК испытывают якобы меньшую склонность к изменению состава своих ликвидных активов путем «игры» на понижение либо повышение курсов валют<sup>47</sup>. А поскольку в основных капиталистических государствах введены ныне плавающие курсы, то, как полагают эти экономисты, обвинение в адрес МНК по поводу их участия в торговле валютой лишено сколько-нибудь заметной значимости<sup>48</sup>.

Сами международные компании отрицают свое сознательное участие в операциях по торговле валютой как в настоящем, так и в прошлом, ибо такие акции через подрыв валютной системы капитализма затруднили бы им реализацию их основной задачи, которая сводится к производству и распределению товаров<sup>49</sup>. Равным образом валютные спекуляции вносят элемент неустойчивости в сферу международной торговли и инвестиций, что опять-

---

tik.— In: *Multinationale Unternehmen: Anfang oder Ende der Weltwirtschaft* / Hrsg. D. Kebschull, O. G. Mayer. Frankfurt, 1974, S. 79; *Grossfeld B. Multinationale Unternehmen als Regelungsproblem.*— Aktiengesellschaft, Hamburg, 1975, 20. Jg., H. 1, S. 2.

<sup>45</sup> Например, см.: *Robertson D. International Regulations for Multinational Enterprises.*— Pacific Community, Tokio, 1975, vol. 6, N 2, p. 307.

<sup>46</sup> *Aliber R. J. The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World.*— In: *The Multinational Enterprise.* 2nd ed. / Ed. J. H. Dunning. S. 1., 1974, p. 55; *Maynard W. Monetary Policy.*— In: *Economic Analysis and the Multinational Enterprise.* L., 1974, p. 240; *Boarman P. M. Multinational Firms and the International Monetary System.*— In: *Multinational Corporations and Governments. Business-Government Relations in an International Context* / Ed. P. M. Boarman, H. Schollhammer. N. Y., 1975, p. 46.

<sup>47</sup> *Scharrer H. E.* Op. cit., S. 84; *Nye J. S., Rubin S. J. The Longer Range Political Role of the Multinational Corporation.*— In: *Global Companies: The Political Economy of World Business* / Ed. G. W. Ball. Englewood Cliffs (N. J.), 1975, p. 154.

<sup>48</sup> *Biel J.* Op. cit., p. 34.

<sup>49</sup> *Lenel H. O. Zur Problematik der multinationalen Unternehmen.*— In: *Ordo: Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft* / Hrsg. F. Böhm. Stuttgart, 1976, Bd. 27, S. 207; *Schäpe H. Die Diskussion um Multinationale, im Blickfeld.*— *Wirtschaftsdienst*, Hamburg, 1975, 55 Jg., H. 1, S. 15.

таким образом противодействует нормальной производственной деятельности МНК<sup>50</sup>.

Хотя эти аргументы международных монополий не вызывают возражения, верно и другое: менеджмент МНК обязуется перед акционерами обеспечивать расширенное воспроизводство капитала компании, что включает его защиту от валютных потерь, даже если отвлечься от заложенной в капитале потенции к извлечению максимальной прибыли везде, где это возможно.

Спору нет, своеобразная система международного разделения труда в рамках транс- и многонациональных концернов усиливает взаимозависимость капиталистических валют, выдвигает требование уравновешенного движения масс капитала и стабильности курсов денежных единиц разных государств. Однако, как это явствует из капиталистической практики, в периоды нарастания валютной неустойчивости «нормальное» перемещение денежных ресурсов, связанное с производственной деятельностью международных компаний, дополняется «перебежками» краткосрочных капиталов из страны в страну, проводимыми операциями МНК по валютному страхованию и их спекуляциями на дифференцированных по странам процентных ставках за кредит и на колебании курсов капиталистических валют<sup>51</sup>. Только на девальва-

---

<sup>50</sup> *Humble J. The Responsible Multinational Enterprise, Foundation for Business Responsibilities. N. Y., L., 1974, p. 21.*

<sup>51</sup> Страхование от валютного риска, к которому наиболее часто прибегают транс- и многонациональные концерны, чтобы оградить себя от возможных потерь, состоит в том, что фирма продает или покупает на валютной бирже на срок (т. е. с платежом через оговоренное время по согласованному курсу) валюту, в которой должен быть получен или осуществлен платеж («срочные операции»). Одним из используемых МНК путей страхования от последствий девальвации валюты капиталозэкспортирующей страны является манипулирование трансфертными ценами: повышение цен товаров, выраженных в валюте стран проникновения. Правда, реализация этой тактики затрудняется сопротивлением местных правительств. Что касается чисто спекулятивных акций по переводу наличности из менее устойчивой в более «перспективную» валюту, за которыми не стоят реальные торговые сделки, то одной из их наиболее распространенных разновидностей является так называемый «арбитраж», базирующийся на отклонениях в курсах валют на различных рынках. При твердых паритетах эти операции были сопряжены с минимальным риском и, поскольку разница в валютных курсах была очень мала, сами по себе считались малоприбыльными. Но благодаря огромному объему операций и их почти непрерывной по-

ции доллара в 1973 г. международные спекулянты заработали 400—500 млн. долл.<sup>52</sup> Значительная часть этой суммы поступила в сейфы транс- и многонациональных концернов.

Массированные перемещения ликвидных фондов принимали все более широкие масштабы и тогда, когда правительства капиталистических государств (ФРГ, Франции, Швейцарии, Бельгии, Японии и ряда других) вводили в 1971—1973 гг., т. е. в разгар валютного кризиса, кредитные и валютные ограничения, затрудняющие переливы капиталов из валюты в валюту<sup>53</sup>. Межстрановую миграцию «горячих денег» не затормозила даже политика многих правительств по борьбе с экономическим кризисом 1974—1975 гг., в частности путем расширения кредита за счет снижения процентных ставок, что призвано было ослабить стимулы к переброске спекулятивных капиталов. Развитие этого процесса еще более подхлестнула «война учетных ставок» 1979—1981 гг., проявившаяся в том, что капиталистические государства наперегонки принимали меры к удорожанию кредита с целью обуздания очередной вспышки инфляции. От участия в спекулятивной валютной игре международные монополии не удерживает и повышение риска, обусловленное плаванием курсов. Оно лишь по-повому ставит перед менеджерами проблему прогнозирования динамики курсов и страхования от валютного риска. Конечно, это сопряжено с определенными дополнительными издержками. Но издержки, увеличившиеся в условиях большей подвижности курсов, перекрываются, как правило, возросшей прибыльностью валютных спекуляций.

---

вторяемости в целом набегали весьма крупные суммы дохода. В условиях гибких паритетов возросла прибыльность «арбитража», но одновременно повысился и его риск. В валютной торговле МНК широко используют игру на упоминавшихся выше «срочных» операциях (если они являются нетоварными), а также на операциях типа опережения и запаздывания (Leads and Lags). В последнем случае МНК в зависимости от ожидаемого изменения курса валюты платежа задерживают либо ускоряют переводы средств в данной денежной единице, в первую очередь при расплате по своим долговым обязательствам. Об этом также см.: *Аникин А. В.* Валютный кризис на Западе, с. 119—126; *Сысоев И. Н.* Валютно-финансовая политика международных монополий. М., 1977, с. 55—62.

<sup>52</sup> New York Times, 1973, Nov. 20.

<sup>53</sup> См.: Матюхин Г. Г. «Горячие деньги». Проблемы спекулятивного, «блуждающего» капитала; *Он же.* Проблемы кредитных денег при капитализме.

Как же влияет международная миграция краткосрочных капиталов на развитие инфляции? Она форсирует ее не в меньшей мере, чем вывоз капитала в долгосрочной форме. В погоне за наивысшей ставкой процента и в стремлении избавиться от падающей валюты и перевести свои ресурсы в валюту с повышающимся курсом МНК подталкивают девальвации и ревальвации, обуславливают в большой мере хаотический и откровенно спекулятивный характер колебаний курсов в условиях их плавания<sup>54</sup>. Одновременно МНК навязывают принимающим странам накопление чрезмерных ликвидных резервов, в результате чего резко увеличивается денежная масса в обращении стран с наиболее высокой ставкой процента и с наиболее твердой в данный момент валютой, обостряется там инфляция.

В 1971—1973 гг., например, спекуляция транс- и многонациональных концернов своими краткосрочными капиталами форсировала массовый наплыв обесцененных долларов в западноевропейские государства и Японию. Поддерживая в соответствии с уставом Международного валютного фонда курс национальных валют по отношению к доллару в установленных пределах, центральные банки стран Западной Европы и Японии скупали избыток долларов на валютных рынках, выбрасывая взамен их во внутреннее обращение своих стран соответствующие им средства в национальной валюте. После начавшегося с конца 60-х — начала 70-х годов распространения гибких паритетов масштабы валютных интервенций центральных банков в целом не уменьшились, а в отношении некоторых валют даже возросли<sup>55</sup>. Правда, с повсеместным введением плавающих курсов в марте 1973 г. центральные банки ведущих капиталистических государств не обязаны более защищать существующую систему обменных курсов в принудительном порядке, а могут вмешиваться в ход событий на валютных рынках по собственному усмотрению, опираясь на сигналы, поступающие с

---

<sup>54</sup> Сильные колебания валютных курсов объясняются, разумеется, не только подобными операциями международных промышленных и банковских монополий, но и иными факторами: влиянием энергетического кризиса, последствиями возникших в прошлом неравновесий (неравномерностью развития платежных балансов отдельных стран, различиями в темпах инфляции) и др.

<sup>55</sup> *McKinnon R. Money in International Exchange: The Convertible Currency System.* N. Y.: Oxford Univ. Press, 1979, p. 27.

этих рынков. Действующий ныне валютный механизм подразумевает не свободное, а регулируемое государством плавание курсов, ибо непредсказуемые операции международных монополий и других хозяйственных субъектов питают стихию валютных рынков, способную вызвать существенное отклонение курсов валют от уровня, который считается оптимальным в долгосрочном плане с точки зрения достижения необходимых пропорций производства. Регулируемое плавание валют означает не полный отказ центральных банков от интервенций на валютных рынках, а их ограничение до такого масштаба, чтобы можно было противостоять внезапным и необоснованным конъюнктурным, сезонным и всяким иным краткосрочным колебаниям курса, но в то же время не противодействовать такому движению курса, которое определяется долговременным трендом, и в частности различными темпами инфляции по странам. Однако поскольку провести грань между краткосрочными отклонениями от тренда и изменениями курса в соответствии с трендом весьма затруднительно, валютные интервенции буржуазных государств, внося весомый «вклад» в развитие инфляции, далеко не всегда отличаются эффективностью в поддержании заданных курсовых соотношений.

Американский экономист Р. Маккиннон сопоставляет теоретическую модель рыночного способа установления курсовых соотношений (концепцию «автоматического стабилизатора») с практическими результатами функционирования такой модели. При этом он открыто говорит о крушении надежд, которые известные буржуазные экономисты — М. Фридман, Ф. Махлуп, Дж. Мид, Г. Гирш и другие сторонники «плавающих» курсов — связывали с отменой фиксированных паритетов<sup>56</sup>. Если в теории предполагалось, что рыночные силы сами позаботятся об установлении валютного равновесия и вытекающем из этого автоматическом ограничении спекуляции, то на практике приверженцы автоматического саморегулирования столкнулись с резкими и скачкообразными колебаниями курсов, которые не только не приостановили, но еще более усилили спекулятивную переброску ликвидных фондов МНК и других хозяйственных субъектов из валюты в валюту. Свидетельством тому может служить увеличение среднегодового темпа прироста частных крат-

<sup>56</sup> Ibid., p. 155.



кросрочных активов США за рубежом с 14,3% в 1965—1973 гг. до 25,3% в 1974—1979 гг. (см. табл. 26).

Правда, с введением меняющихся паритетов перемещения «горячих денег» поверх государственных границ стали более разнонаправленными<sup>57</sup>, что само по себе могло бы уменьшить их дестабилизирующее влияние на правительственные мероприятия в сфере денежно-кредитной политики, если бы не увеличение объема таких «горячих денег», стимулированное плаванием курсов.

Создается замкнутый круг: переводя ликвидные фонды из страны в страну вслед за колебаниями процентных ставок и курсов валют, МНК усиливают своими действиями эти колебания, активизируя их инфляционное воздействие на экономику стран оперирования.

Инфляционный эффект курсовых колебаний, вызываемых спекулятивным перемещением краткосрочных капиталов международных монополий, отнюдь не исчерпывается накоплением принимающими странами чрезмерных ликвидных резервов. Не меньшее значение имеет и то влияние, которое подталкиваемые международными монополиями официальные и неофициальные девальвации (ревальвации) оказывают на практику ценообразования.

Девальвация или понижение курса в процессе плавления в том случае повышает конкурентоспособность товаров данной страны, если обесценение ее бумажных денег по отношению к иностранной валюте опережает их обесценение по отношению к товарам внутреннего рынка<sup>58</sup>. В таких условиях происходит снижение экспортных цен в иностранной валюте при сохранении их неизменными в местной валюте, что при прежнем уровне издержек увеличивает прибыль на единицу экспортируемого товара и создает тем самым возможность его внешнего удешевления. Однако такая возможность далеко не всегда реализуется. Например, если продуценты к моменту значительного обесценения национальной валюты не распо-

<sup>57</sup> Если при системе твердых валютных курсов все международные промышленные и банковские монополии синхронно играли на повышение (либо на понижение) в ожидании ревальвации (или девальвации) валют, массированно воздействуя на национальную денежно-кредитную политику стран происхождения и проникновения, то при гибких паритетах одни монополии делают ставку в своей спекулятивной игре на повышение, а другие — на понижение курсов денежных единиц.

<sup>58</sup> Также см.: Шильдкнут В. А. Современный капитализм, проблема цен. М., 1972; Горбунов С. В. Указ. соч.

лагают производственными мощностями, достаточными для существенного увеличения объема продукции, поставляемой на экспорт, а следовательно, не в состоянии получить дополнительную прибыль за счет расширения объема продаж, то они добиваются ее посредством повышения экспортных цен<sup>59</sup>. Что касается цен внутреннего рынка, то девальвация неизбежно сопровождается их вздуванием, поскольку, во-первых, нарушается пропорция между денежной и товарной массой в связи с большим отливом товаров на внешний рынок, а во-вторых, — и это главное — происходит автоматическое повышение цен в местной валюте на импортируемые товары, которое дает толчок общему росту цен в стране.

Следовательно, антиинфляционный эффект девальвации, обусловленный «бегством» «горячих денег» из страны, может перекрываться инфляционным ее эффектом, проистекающим из удорожания импортируемых товаров и перемещения значительной части отечественной продукции с внутреннего рынка на внешний. Какой из этих факторов перевесит, зависит от конкретных условий капиталистической практики. В частности, масштабы общей инфляционной волны, вызываемой ростом импортных цен, определяются долей валового национального продукта страны, поступающей в международный оборот; степенью ее зависимости от импорта товаров, подорожавших в местной валюте; фазой цикла; действиями государства.

Обратный процесс происходит при ревальвации или повышении курса в условиях флотации. Более низкие импортные цены и возросшее вследствие сокращения объема экспорта предложение местных товаров могут содействовать некоторому замедлению темпов роста цен в стране. Однако антиинфляционный эффект ревальвации нейтрализуется в известной мере притоком «горячих денег» и монополистической практикой цепообразования: получив выгоду от удешевления импортируемого сырья, производители далеко не всегда снижают цены на товары, продаваемые внутренним потребителям.

О масштабах кумулятивного воздействия на уровень инфляции в стране всех факторов, приводимых в действие изменением курса валюты, позволяют составить представление материалы конференции видных специалистов по валютным проблемам из США, Западной Евро-

---

<sup>59</sup> См.: *Pentzlin H. Op. cit.*, S. 149.

пы, Японии и Канады, состоявшейся в ноябре 1978 г. в Токио. Согласно этим материалам, понижение курса доллара на 1% влечет за собой повышение темпа инфляции в США на 0,15—0,3 процентных пункта<sup>60</sup>. Сколь велико должно быть влияние динамики курсовых соотношений на развитие инфляции, если, по данным Р. Маккиннона, после введения «плавающих» курсов нередкими стали их отклонения от первоначального уровня на 1% за день, 5% в течение месяца и 20% в год<sup>61</sup>. При этом воздействие факторов валютного порядка на процесс инфляции неуклонно растет ввиду все большей его интернационализации, распространения на мировое капиталистическое хозяйство в целом.

Интернационализации инфляционных тенденций в большой мере содействует механизм рынка евровалют, при помощи которого создаются возможности массовых и молниеносных переводов средств из валюты в валюту. На этом рынке, где главными кредиторами и заемщиками выступают международные монополии, более 80% платежно-расчетных операций носит чисто финансовый характер: они никак не связаны с реальным движением товаров и услуг<sup>62</sup>. В силу краткосрочного характера этого рынка повышается скорость обращения средств на нем, которая действует наряду с ростом денежной массы в качестве весьма сильного фактора инфляции. Аналогичный инфляционный нажим оказывает и более высокая ставка процента на рынке евровалют в сравнении с уровнем процента в большинстве стран-кредиторов. Стремясь переложить на потребителя издержки, возрастающие в результате более «дорогих денег» по международным займам, МНК дополнительно повышают цены товаров.

Итак, осуществляемые международными монополиями долгосрочные инвестиции за рубежом, равно как и наличие в международном платежном обороте громадных сумм неконтролируемого краткосрочного капитала (ликвидных фондов МНК и ресурсов рынка «евровалют»), углубляя несбалансированность международных платежей, вызывая необоснованное разбухание валютных резервов и воздействия на ценообразование, порождают инфляционный

<sup>60</sup> Internationale Handels- und Kapitalströme bei flexiblen Wechselkursen. Kiel: Institut für Weltwirtschaft, 1979, S. 27.

<sup>61</sup> McKinnon R. Op. cit., p. 155.

<sup>62</sup> Vandone L. Il Sistema Monetario Dell'Eurodollaro. Milano: Franco Angeli, 1978, p. 142.

эффект. Простое изменение курсов валют, вызываемое трансграничными инвестиционными операциями МНК, является нередко причиной роста цен, который автоматически приводит к увеличению количества денег в обращении.

Углубление и интернационализация инфляционного процесса, форсируемые деятельностью международных монополий, чреватые далеко идущими последствиями для капиталистической экономики. Поскольку развитие этого процесса сопровождается, как указывалось, дезорганизацией денежного обращения, вспышками кризиса валютной системы капитализма и частных кризисов отдельных валют, капиталистические государства принуждаются к принятию мер, нацеленных на поддержание платежных балансов и курсов валют, регулирование цен и заработной платы. А такие меры часто вызывают ограничение экономического роста и даже сокращение объемов производства, инвестиций, потребления населения, уровня занятости, т. е. воздействуют в конечном счете на ключевые показатели, характеризующие состояние внутренней экономики и положение трудящихся. В частности, в стремлении добиться стабильности платежных балансов и валютных курсов правительства капиталистических государств прибегают и к такому средству ограничения импорта, как замораживание заработной платы. В результате резко обостряются социальные конфликты.

В обстановке, когда возрастающая часть национального продукта реализуется во внешнеэкономическом обмене, международные монополии через операции в денежно-кредитной и валютно-финансовой сферах существенно влияют не только на *внутренние* условия, определяющие ход воспроизводства, но и на *внешние* факторы экономического роста, стимулируя или тормозя развитие внешней торговли, вывоза капитала, межстранового обмена научно-техническими знаниями, миграции рабочей силы.

Деятельность международных монополий в денежно-кредитной, валютно-финансовой и иных сферах ставит правительства капиталистических государств перед необходимостью приспособления институциональных основ всех этих сфер к новым объективным условиям интернационализации хозяйственной жизни. Однако такая перестройка происходит через острые кризисные потрясения всей системы мирового капиталистического хозяйства, сопровождаемые обострением межимпериалистического противоборства,

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Осуществленный в книге анализ эмпирического материала и основанные на нем теоретические соображения свидетельствуют о стремительно нарастающем международном обобществлении капиталистического производства. Интернациональное переплетение индивидуальных кругооборотов капиталов промышленных и иных фирм различных стран ведет к возникновению и развитию международных компаний (МНК), которые по своей организационно-правовой структуре принадлежат к трестам и концернам. Заклучая между собой разного рода соглашения поверх государственных границ, МНК поднимают международное обобществление производства на еще более высокую ступень. Вопросы, сопряженные с деятельностью компаний именно этого типа, отнесены XXVI съездом КПСС к числу важнейших проблем современного мирового развития, ожидающих дальнейшего исследования<sup>1</sup>. Сросшиеся в структуре международного финансового капитала монополии промышленной и банковской сфер образуют глубинную экономическую основу капитализма наших дней, усиливая его неустойчивость как системы, переживающей общий и все углубляющийся кризис.

Известный тезис К. Маркса и Ф. Энгельса о двойственности и противоречивости последствий частнособственного хозяйствования в полной мере применим и к современным концернам, выводящим за национальные границы центральную фазу кругооборота своего капитала или ее узловые звенья. Классики марксизма отмечали, что буржуазное общество, «создавшее как бы по волшебству столь могущественные средства производства и обмена, походит на волшебника, который не в состоянии более справиться с подземными силами, вызванными его заклинаниями»<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> См.: Материалы XXVI съезда КПСС. М., 1981, с. 79.

<sup>2</sup> *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд., т. 4, с. 429.

Содействуя обобществлению производства, транс- и многонациональные концерны сужают его до рамок обособленных внутрифирменных хозяйственных комплексов. Интернационализируя производительные силы, они сдерживают в то же время развитие этого процесса путем ограничений, накладываемых штаб-квартирой на рыночную деятельность заграничных филиалов (например, лишая их права экспорта в социалистические страны), посредством централизованного привязывания зарубежных дочерних обществ к исключительным источникам снабжения и т. д. Равным образом, форсируя рост производительности общественного труда и эффективности производства, международные компании возводят преграды на пути такого роста, если концентрация в их руках производства и капитала выходит за пределы оптимума, диктуемого современным уровнем развития производительных сил. Иными словами, действующие в интернациональном масштабе монополии лишают капитализм внутренних импульсов дальнейшего развертывания, ибо насильственно втягивают производительные силы в ту частнособственническую оболочку, которую они давно переросли. Обостряемый МНК конфликт между достигнутыми масштабами обобществления производства и его интернационализации, с одной стороны, и отжившими свой век производственными отношениями — с другой, вызывает фундаментальные нарушения в механизме капиталистического воспроизводства, которые наглядно свидетельствуют об исторической обреченности общественной системы, породившей международный финансовый капитал.

Такие важнейшие экономические процессы, как накопление капитала и его распределение между сферами производства и регионами мирового капиталистического хозяйства, осуществляются ныне при активном воздействии на них со стороны транс- и многонациональных концернов, а также международных банков. Реализация глобальной стратегии международного финансового капитала, пацеленной на максимизацию прибыли, порождает народнохозяйственные диспропорции, затрудняет государственную интервенцию в национальные воспроизводственные процессы, сталкивает между собой в качестве субъектов мирохозяйственных отношений многие суверенные государства, ослабляя действенность, а порой и вовсе аннулируя встречные меры таможенного, палогового, финансового и валютного контроля со стороны стран — экс-

портеров и импортеров капитала. В результате ухудшаются общие условия накопления капитала и усиливаются сбои, которые начинает давать механизм функционирования мирового капиталистического хозяйства, что находит свое конкретное выражение в учащении кризисов перепроизводства, сокращении продолжительности и ослаблении интенсивности повышательных фаз цикла; структурных нарушениях капиталистического производства, проявляющихся через отраслевые и экологический кризисы; валютных потрясениях; несбалансированности внешних расчетов многих государств; безудержном росте инфляции и безработицы.

Дестабилизирующие результаты международной экспансии промышленных монополий и банков, взятые в отдельности, впечатляющи сами по себе. А переплетение тех и других в структуре финансового капитала расширяет масштабы эксплуатации ими наемного труда и материальных ресурсов, многократно усиливает дезорганизующий эффект их влияния на экономику различных стран и мировое капиталистическое хозяйство в целом.

Вызываемые инвестиционной активностью международных монополий противоречия капиталистического накопления принуждают их к конфронтации с правительствами многих государств, а усугубляемый ими социальный гнет обостряет классовую борьбу, которую они бессильны удержать на национальных рубежах. Такого рода последствия, в свою очередь, неблагоприятно отражаются на деятельности международных монополий. В этих условиях финансовая олигархия и правящая верхушка империалистических держав все более отчетливо осознают потребность в создании нового международного регулирующего механизма со встроенным в него в качестве постоянного компонента государственным вмешательством, ибо только такой механизм способен, по их мнению, гасить конфликты, вызываемые экспансией международных монополий. Важным шагом на этом пути, считают они, явилась бы выработка сводного кодекса взаимных обязательств МНК и правительств, соблюдение которого уравнивало бы их противоречивые интересы. Усилия в этом направлении предпринимаются на двух уровнях: частнокапиталистическом и государственном.

В рамках Международной торговой палаты и других аналогичных организаций сами транс- и многонациональные концерны разрабатывают «кодексы поведения»,

которые они обязуются соблюдать, если правительства предоставят им соответствующие гарантии относительно экспроприации собственности, перевода прибылей, трансфера технологии и т. п. Одновременно идеологи международных монополий выдвигают требования о «приспособлении политической и экономической структуры» капиталистического мира к потребностям таких монополий, об облегчении их операций путем уменьшения таможенных, кредитных, валютных и всяких иных ограничений.

Реакция правительств развитых капиталистических государств на эти требования международных компаний далеко не однозначна. С одной стороны, будучи заинтересованными в экспансии «своих» монополий и в привлечении иностранного капитала, они идут на либерализацию товаро- и капиталоборота в рамках ЕЭС и ОЭСР. С другой стороны, опасаясь утраты национального суверенитета, настаивают на «обуздании» иностранных «колоссов», на заключении специальных международных соглашений, ограничивающих бесконтрольность их действий.

Понимая всю сложность установления контроля над инвестиционной активностью монополистических гигантов на международном уровне, некоторые развитые капиталистические государства (Великобритания, Швеция, Канада, Австралия и др.) приняли национальные программы действий. А поскольку национальные меры в отношении МНК малоэффективны (ибо всегда найдутся страны, готовые предоставить им более льготный режим), то многие правительства пошли по пути координации своей политики как на двусторонней основе (например, соглашения США с ФРГ и Канадой или ФРГ со Скандинавскими странами), так и в рамках региональных объединений (ЕЭС и ОЭСР). В частности, свод правил поведения для международных компаний и правительств, принятый в 1976 г. странами—членами ОЭСР, предусматривает уравнение транс- и многонациональных концернов в правах с местными компаниями, распространение на эти концерны всех тех привилегий, которыми пользуется национальный капитал, включая налоговые льготы. Взамен на эти щедрые уступки МНК призываются предоставлять необходимую информацию о своих операциях и воздерживаться от подкупов, вмешательства в политическую жизнь стран пребывания, от злоупотребления доминирующим положением на рынках. Обязательства го-



сударств по отношению к транс- и многонациональным концернам являются безусловными, тогда как сами эти концерны вольны соблюдать или не соблюдать даваемые им рекомендации. К тому же подобные рекомендации, намечая «правила игры» между правительствами и международными компаниями внутри империалистического лагеря, оставляют за МНК полную свободу рук в отношении их операций в развивающемся мире.

И хотя программа регламентирования деятельности международных монополий, объявленная штаб-квартирой ОЭСР, не преследует цели умалить экспансионистские интересы этих монополий, они добиваются большего, а именно своего признания в качестве субъектов международного права, чтобы, не полагаясь на подпирющие их правительства, застраховать себя от угрозы национализации их собственности, обеспечить себе получение «справедливой» компенсации в случае ее экспроприации. Они посягают на прерогативы, которые, согласно международному праву, имеют только суверенные государства. Подобные притязания международных монополий вызывают энергичные протесты общественности многих стран, требующей принятия не «внутриимпериалистического», а универсального кодекса поведения МНК.

С этой целью выдвигаются проекты контроля над операциями транс- и многонациональных концернов на международном уровне, в частности в рамках ООН. Специальные органы ООН ведут кропотливую работу по разработке принципов такого контроля с учетом подлинной роли МНК в экономике и политике, что сопряжено с большими сложностями. Каковы бы ни были конкретные причины, затрудняющие регулирование деятельности МНК на международном уровне, внутренняя сущность у них одна: глубокая рознь экономических интересов таких компаний, стран их происхождения и оперирования, демократических профсоюзов; непрекращающееся противоборство различных монополий и коллизии между их отдельными звеньями; несовместимость целей, которые ставят перед собой различные регионы, охватываемые деятельностью МНК, в первую очередь страны развитого капитализма и развивающегося мира. В частности, западные государства хотят видеть в будущем кодексе поведения МНК взаимные обязательства компаний и местных правительств, а развивающиеся страны считают его обязательным только для МНК. При этом первая группа государств полага-

ет, что нормы поведения для транс- и многонациональных концернов могут носить лишь характер рекомендаций, опасаясь, по образному выражению журнала «Экономист», как бы слишком жесткие меры в отношении этих монополий не заставили «многонационального гуся откладывать свои яйца дома»<sup>3</sup>. Молодые государства, напротив, настаивают на принятии принудительных директив к МНК.

Весь этот комплекс противоречий подрывает диктуемые классовыми интересами усилия буржуазных правительств по укреплению экономической, социальной и политической стабильности капиталистического мира. При этом если разрабатываемые ими принципы контроля нацелены на модификацию капиталистического хозяйственного механизма лишь во имя того, чтобы не дать конфликту между ними и МНК развиваться до размеров, угрожающих всей системе капитализма, то рабочий класс и весь общедемократический фронт, национально-освободительное движение образуют мощную оппозицию интернационально переплетенному капиталу.

Выработка демократической альтернативы засилью монополий осуществляется ныне с учетом превращения международной миграции капиталов в одну из основных социально-политических дилемм капиталистического общества, от которой в возрастающей степени зависят не только отраслевые пропорции и политическая структура национальных хозяйств, но и занятость, оплата труда, масштабы инфляции, уровень жизни населения. Объединение сил монополиями разных стран для совершенствования международной системы эксплуатации и угнетения форсирует развитие интернациональной солидарности рабочего класса и других слоев трудящихся в цитаделях империализма. Коммунистическими и рабочими партиями и демократическими профсоюзами поставлены в порядок дня следующие проблемы: обеспечение тесного сотрудничества трудящихся, занятых на предприятиях международных концернов; координация забастовочных выступлений; борьба за уравнивание условий труда по наиболее высоким стандартам, за включение в национальные законодательства положений, защищающих права трудящихся. Передовые отряды рабочего класса выступают как за пресечение организуемого монополиями штрейкбрехерст-

---

<sup>3</sup> Economist, 1976, June 26, p. 61.

ва посредством использования труда иностранцев, так и за полноправие рабочих-иммигрантов, завоевание для них равной оплаты труда, равных условий социального обеспечения, доступа к получению образования и к профессиональному обучению, приобщение их к совместной борьбе против предпринимателей.

Демократическая альтернатива международной экспансии финансового капитала предусматривает лишение монополий свободы интернационального маневра, которая позволяет им не только переносить из страны в страну наиболее эффективные методы эксплуатации трудящихся, но также осуществлять спекулятивные и ограничивающие деловую практику операции, влиять на политическую жизнь соответствующих государств. На реализацию этой задачи нацелено требование антимонопольных программ как об укреплении международной солидарности трудящихся, так и об установлении эффективного контроля со стороны широкой демократической общественности над деятельностью крупнейших национальных и международных компаний. Такой контроль предполагает равное представительство в наблюдательных советах этих компаний работодателей и рабочих; регулярную публикацию МНК данных об уплате налогов, движении трансфертных цен, переводе прибылей и иных финансовых ресурсов при соблюдении единообразных бухгалтерских норм в рамках отдельных концернов и на более широкой основе; подробные консультации с профсоюзами и правительствами по поводу планов перевода производства и инвестиций; принятие специальных мер по защите интересов рабочих при слияниях и закрытии предприятий и т. д.

Важнейшим составным элементом альтернативной социально-экономической стратегии является демократическая национализация собственности МНК там, где это возможно, и демократизация управления государственными компаниями в интересах всего народа, что означает подчинение их демократическому планированию, устранение из их директоратов представителей монополий, запрещение противоречащих общественным интересам поглощений и слияний и т. д.

Ширятся контакты антимонополистического и национально-освободительного движений, причем их инициаторами все чаще выступают передовые отряды рабочего класса. Разрабатываемые развивающимися странами меры по ограничению всевластия монополий — важная состав-

ная часть их борьбы за установление «нового международного экономического порядка», прогрессивные требования которой находят поддержку государств мировой социалистической системы.

Коммунистические партии капиталистических стран, отстаивая единство рядов антимонопольной коалиции и добиваясь реализации программ, направленных против провозглашения национальных и международных концернов, конечную цель своей борьбы видят в революционном преобразовании экономической и политической структуры капитализма, породившего международно переплетенный капитал, в создании социальной базы для перехода к высшему типу организации общества.

Социалистическая альтернатива интернационализации производительных сил, избранная СССР и союзными ему странами, представляет собой форму хозяйственного сближения наций, свободную от раздирающих капитализм противоречий и конфликтов. Она означает планомерную, гармоничную интеграцию национальных хозяйств, которая, демонстрируя великие преимущества социализма, осуществляется в условиях общественной собственности на средства производства, полного равноправия и взаимопомощи стран-партнеров.

По мере того как чаша весов в мире склоняется в сторону социализма, становится невозможным выявление подлинной роли международных монополий в мировой капиталистической экономике без учета влияния на их деятельность мирохозяйственных связей со странами социалистического содружества. Проистекающие отсюда проблемы ждут своих исследователей.

Объективная логика поступательного роста производительных сил и их интернационализации настойчиво требует формирования системы международного разделения труда в мировом масштабе. Конечным результатом создания и эволюции такой системы неизбежно явится дальнейший подрыв, а затем и окончательное преодоление социализмом всевластия международного финансового капитала во всемирных отношениях современной исторической эпохи.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ . . . . .	3
Глава 1	
МЕЖДУНАРОДНЫЕ МОНОПОЛИИ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА . . . . .	11
1. Некоторые методологические предпосылки анализа . . . . .	11
2. Специфика форм международных монополий, их место в мировой капиталистической экономике . . . . .	22
3. Централизация руководства в мировом масштабе и децентрализация оперативной деятельности — характерологическая черта современной международной монополии . . . . .	38
4. Банковские и промышленные монополии в структуре международного финансового капитала . . . . .	62
Глава 2	
ВЫВОЗ КАПИТАЛА В СТРАТЕГИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ МОНОПОЛИИ . . . . .	88
1. Новые явления в перенакоплении капитала, необходимость его вывоза . . . . .	91
2. Внешнеэкономические стимулы заграничного инвестирования и противодействующие ему факторы . . . . .	101
3. Масштабы и арена инвестиционной экспансии . . . . .	118
4. Новые методы проникновения международных монополий в иностранные государства . . . . .	138
Глава 3	
НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ БУРЖУАЗНЫХ ТЕОРИЙ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ . . . . .	152
1. Модель «роста фирмы» . . . . .	154
2. Модель «международной олигополии» . . . . .	160
3. Модель «модификации закона стоимости» . . . . .	167

## Глава 4

### ПРЕВРАЩЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ МОНОПОЛИЙ В ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА . . . . . 194

1. Роль международных монополий во внутреннем накоплении капитала в странах высокоразвитого капитализма 194
2. Стратегическая переориентация транс- и многонациональных трестов и концернов в 70-х годах . . . . . 226
3. Механизм функционирования мирового капиталистического хозяйства и международные монополии . . . . . 232

## Глава 5

### ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ МОНОПОЛИЙ НА РАЗВИТИЕ ИНФЛЯЦИИ . . . . . 266

1. Монополистическое ценообразование — фактор роста цен 267
2. Инфляционный эффект внутренних капиталовложений 280
3. Форсирование инфляции через вывоз капитала в долгосрочной форме . . . . . 288
4. Перемещение краткосрочных капиталов и инфляционный процесс . . . . . 300

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ . . . . . 311

*Таиса Яковлевна Белоус*

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ МОНОПОЛИИ И ВЫВОЗ КАПИТАЛА

Утверждено к печати Ордена Трудового Красного Знамени  
Институтом мировой экономики и международных отношений АН СССР

Редактор издательства О. А. Плетнева. Художник А. С. Генус  
Художественный редактор И. Ю. Нестерова  
Технические редакторы Л. Н. Золотухина, Ф. М. Хенох  
Корректоры В. А. Березина, Б. И. Рывин

ИБ № 18075

Сдано в набор 18.11.81. Подписано к печати 04.02.82. Т-02837.  
Формат 84×108<sup>1</sup>/<sub>32</sub>. Бумага типографская № 2. Гарнитура обыкновенная.  
Печать высокая. Усл. печ. л. 16,8. Усл. кр. отт. 16,8. Уч.-изд. л. 18,8.  
Тираж 2450 экз. Тип. зак. 1107. Цена 2 р. 10 к.

Изд. «Наука» 117864, ГСП-7, Москва, В-485, Профсоюзная ул., 90  
2-я тип. издательства «Наука» 121099, Москва, Г-99, Шубинский пер., 10

### СПИСОК ОПЕЧАТОК И ИСПРАВЛЕНИЙ

Страница	Строка	Напечатано	Должно быть
81	23 сверху	с 2,4 млрд. до 23 млрд. долл.,	с 2,4 млрд. до 6,9 млрд. долл.,
81	25 сверху	с 2,4 млрд. до 30 млрд. долл.	с 2,4 млрд. до 23 млрд. долл.
125	16 сверху	3,3%, а в 1975г.— уже 1,4%	3,3, а в 1975 г.— уже 1,4
242	8 снизу	производственного	производительного

Т. Я. Белоус «Международные монополии и вывоз капитала»

2р. 10к.

Международные монополии и вывоз капитала