

Т. Я. БЕЛОУС

МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
ПРОМЫШЛЕННЫЕ  
МОНОПОЛИИ

АКАДЕМИЯ НАУК СССР  
ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ  
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ  
И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ИЗДАТЕЛЬСТВО «МЫСЛЬ»  
МОСКВА 1972

# **МЕЖДУНАРОДНЫЕ МОНОПОЛИИ И ИМПЕРИАЛИСТИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ**

**СЕРИЯ В ПЯТИ КНИГАХ**

**М. МАКСИМОВА  
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ИМПЕРИАЛИСТИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ  
(экономический аспект)**

**Р. НОВИКОВ, Ю. ШИШКОВ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ  
КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ ФИРМ**

**В. МАРКУШИНА  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ СВЯЗИ  
В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО КАПИТАЛИЗМА**

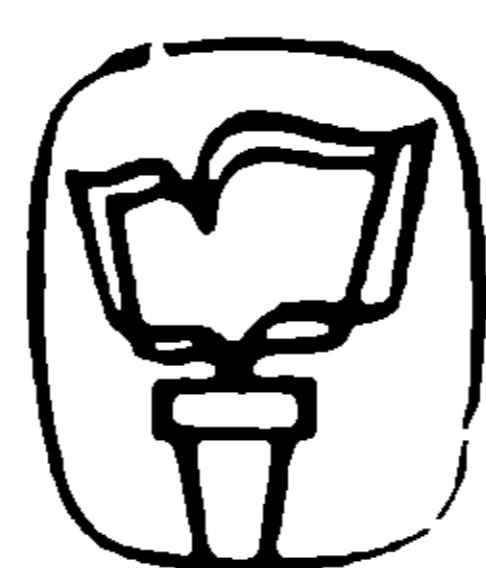
**Т. БЕЛОУС  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ МОНОПОЛИИ**

**Е. СЕЛИХОВ  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ БАНКИ  
И БАНКОВСКИЕ ГРУППИРОВКИ**

Серия подготовлена сектором международных экономических организаций ордена Трудового Красного Знамени Института мировой экономики и международных отношений АН СССР.

**Т. Я. БЕЛОУС**

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
ПРОМЫШЛЕННЫЕ  
МОНОПОЛИИ**



33М2  
Б 43

ГЛАВНАЯ РЕДАКЦИЯ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Редакционная коллегия серии:

д-р экон. наук М. М. МАКСИМОВА (отв. редактор),  
д-р экон. наук В. И. СЕДОВ,  
канд. экон. наук Е. И. СЕЛИХОВ,  
канд. экон. наук Ю. В. ШИШКОВ

Научно-вспомогательная работа выполнена Н. И. ХОЛИНОЙ,  
В. И. КИСЕЛЕВОЙ и С. А. СЕРЕНКО

Ученый секретарь серии — канд. экон. наук Г. Н. ПРОХОРОВА

## ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях резко возрастает роль международных монополий в мировой экономике и политике. Ныне они охватывают своей деятельностью важные сферы мирового капиталистического хозяйства. Небывалые прежде размах и остроту приобретают столкновения между монополистическими гигантами на мировой арене. Обострение межмонополистической борьбы за рынки сбыта и сферы приложения капитала сопровождается усилением тенденции к соглашениям и сотрудничеству между монополиями разных стран. Постоянное единоборство двух тенденций — центростремительной и центробежной составляет одну из характерных черт современного капитализма.

Активизация деятельности международных монополий явилась отражением растущей интернационализации хозяйственной жизни. Научно-технический переворот, стратегия сплочения сил империализма против революционных движений, усиление государственно-монополистического характера современного капитализма поднимают интернационализацию хозяйственной жизни на новую ступень. Стремительно интернационализируются экономические отношения, модифицируются, усложняются и умножаются их формы. Тем самым подтверждается вывод В. И. Ленина о том, что «производительные силы мирового капитализма переросли ограниченные рамки национально-государственных делений...»<sup>1</sup>.

Свое конкретное выражение процесс экономического сближения наций находит в усилении зависимости миро-

---

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

вой капиталистической экономики от внешней сферы реализации. В основе этого процесса лежит переход от межотраслевой к внутриотраслевой и подетальной (либо пооперационной) специализации, который обуславливает в большой мере как опережающий темп роста международного капиталистического товарооборота по сравнению с промышленным производством и валовым национальным продуктом, так и структурные сдвиги в производстве и торговле. Становление нового типа международной специализации производства и связанное с ним увеличение в мировом капиталистическом товарообмене доли изделий высокой степени обработки имеют ряд далеко идущих последствий.

Во-первых, развивается тенденция к концентрации международного экономического оборота внутри системы империалистических государств. На страны развитого капитализма приходится ныне свыше  $\frac{2}{3}$  внешнеторговых и связанных с ними операций, экспорта частного капитала, обмена научными знаниями и технологическим опытом. Процесс сосредоточения экономических ресурсов в промышленно развитой зоне империалистических государств сочетается с углублением хозяйственной «пропасти» между этой зоной и развивающимся миром, теряющим свои позиции в международном капиталистическом разделении труда.

Во-вторых, растущее значение приобретают международные межмонополистические соглашения о научно-техническом обмене, обмене новейшими методами организации и управления наукой, производством и сбытом, о долгосрочной аренде оборудования («лизинг»), об инженерно-консультационных услугах при строительстве промышленных объектов («инджиниринг»), соглашения о специализации и кооперации производства. Кооперационные поставки из-за рубежа, являясь формой реализации международных межфирменных производственных связей, в значительно большей мере интернационализируют производство, чем обычная международная торговля изделиями высокой степени обработки и связанные с ней операции. В отличие от последней международные межфирменные кооперационные поставки, взаимоувязанные в технологическом отношении, представляют собой неотъемлемый, составной элемент производственного процесса.

В-третьих, значительный импульс получает вывоз капитала и его интернациональное переплетение. Рост экспорта частного капитала в минувшем десятилетии намного обгонял расширение выпуска промышленной продукции. Ускоренный вывоз капитала содействовал развитию внутрифирменной специализации и кооперации производства, вел к превращению национальных трестов и концернов в международные, содействовал расширению зарубежных активов уже существовавших международных монополий.

Экспорт капитала, взаимопроникновение монополий — явление само по себе не новое. Новым является, во-первых, та стремительность, с которой монополии устремились за границу, превратив «гонку экспорта капитала» в одно из основных орудий конкурентной борьбы, и, во-вторых, небывалые масштабы выхода с капиталами за рубеж. Оба этих фактора добавляют иное, качественно новое измерение в модели формирования международных монополий, в процесс разделения общественного труда и интернационализации производительных сил.

По данным буржуазных экономистов, в середине 60-х годов объем продукции, производимой зарубежными филиалами капиталистических фирм, оценивался в 170—240 млрд. долл. Если прибегнуть к сопоставлению этой продукции и валового национального продукта, как это не вполне правомерно делают многие советские и зарубежные авторы, то доля заграничного промышленного производства капиталистических фирм в совокупном национальном продукте стран капитализма составит примерно 9—13%. Объем продукции зарубежных предприятий увеличивается ежегодно в среднем на 10%, т. е. примерно в 2 раза быстрее, чем объем валового национального продукта капиталистического мира.

Учрежденная в США международная научно-исследовательская организация «Нэшнл индастриал конференс борд» (НИКБ) допустив, что зарубежные инвестиции будут расти в том же темпе, в каком они осуществлялись в 1950—1964 гг., предсказала, что к 1975 г. филиалы американских корпораций произведут около 25% совокупного валового национального продукта всех капиталистических государств, исключая США (или 250 млрд. долл.). Другие 35% этого валового национального продукта (или 350 млрд. долл.) в той или иной мере будут связа-



ны с прямыми или портфельными инвестициями компаний США. Одновременно около 20% валового национального продукта США (или 200 млрд. долл.) будут создаваться предприятиями, в которые вложена доля европейского или японского капитала. Общий объем продукции, производимой зарубежными филиалами, а также предприятиями с участием иностранного капитала, составит, следовательно, по прогнозу НИКБ около 800 млрд. долл.<sup>1</sup>

Давая этот прогноз, НИКБ руководствовалась, вероятно, лишь факторами, стимулирующими рост производства на зарубежных предприятиях (это, в первую очередь, объективная потребность в интернационализации производительных сил под влиянием научно-технического прогресса), но сбрасывала со счетов факторы, действующие в противоположном направлении (крупные социальные конфликты, порождаемые проникновением иностранного капитала; стремление империалистических правительств как-то ограничить ущемление национального суверенитета в результате нарастающей экспансии зарубежного капитала; наконец, неизбежное для капитализма усиление конкуренции при росте монополизации). С учетом действия всех этих центростремительных и центробежных сил оценка объема продукции, производимой на зарубежных предприятиях и предприятиях с участием иностранного капитала, в 800 млрд. долл. представляется нам завышенной. Если же к этой продукции присовокупить еще и производство самостоятельных капиталистических фирм разных стран, осуществляемое на основе международных соглашений о специализации и кооперации, то оценка совокупного объема «интернациональной» продукции на 1975 г. в 800 млрд. долл. может оказаться вполне реальной.

Своеобразным «катализатором» процесса интернационализации производства являются государственно-монополистические методы воздействия на этот процесс. Государственные мероприятия как на национальном, так и на международном уровнях нацелены на то, чтобы как-то приспособить капиталистические производственные отношения к потребностям развития производительных сил, которые все более выходят за границы

---

<sup>1</sup> «Fortune», September 15, 1968, p. 100.

внутреннего спроса. Втягивание буржуазного государства в процесс интернационализации хозяйственной жизни, его растущее воздействие на воспроизводство капитала в национальном и международном масштабе отражает по существу серьезные нарушения в механизме экономического роста на капиталистической основе, углубляющийся кризис капиталистической системы.

Масштабы, характер и формы проявления тенденции к интернационализации хозяйственной жизни обусловлены не только действием закономерностей, имманентных капитализму, но и влиянием внешних факторов. В условиях развертывания мирового революционного процесса современный капитализм стремится напярчь все силы, чтобы выстоять в противоборстве с коммунизмом, полнее использовать потенциальные резервы хозяйственного развития, в том числе такой важный инструмент экономического роста, как международное разделение труда.

Процесс разделения общественного труда и интернационализации производительных сил не только непрерывно нарастает количественно, но и претерпевает определенные качественные изменения.

Монополии империалистических держав создают мощные международные финансово-промышленные комплексы, основанные на разделении труда между их зарубежными дочерними предприятиями и опирающиеся на суммарные рынки и капиталы многих государств. В результате резко возрастает внутрикорпорационный обмен товарами, изобретениями и капиталами. Так, например, годовой экспорт материнских компаний США в их иностранные филиалы и их импорт из филиалов уже к середине 1960-х годов составляли примерно  $\frac{1}{4}$  общего экспорта и импорта США. Многонациональный состав финансово-промышленных комплексов превращает экспорт и импорт капиталов, товаров и изобретений отдельными странами во внутрикорпорационные операции, а экспортные и импортные цены — во внутренние расчетные цены, устанавливаемые концернами.

По мере того как растущая часть мировой капиталистической торговли, международного движения капиталов и изобретений приобретает характер внутрикорпорационного обмена, возрастает контроль международных концернов над материальными и финансовыми ресурсами капиталистического мира, углубляется внедрение

таких концернов в процесс воспроизводства различных государств. В результате международные экономические отношения империализма приобретают некоторые новые черты. Мировозьяйственные связи капитализма все в большей мере начинают определяться общими потребностями создания и функционирования взаимодополняющих хозяйственных комплексов разных государств. В результате усиливается тенденция к превращению внешнеэкономического обмена в неотъемлемую составную часть единого процесса воспроизводства в рамках интернационализируемого капиталистического хозяйства. Однако реализация этой тенденции наталкивается на контртенденцию, заключающуюся в нарастающей нестабильности мирового капиталистического рынка, в усиливающейся диспропорциональности мирового капиталистического хозяйства в целом. Эти процессы противоречат друг другу, образуя своеобразное единство противоположностей, находящихся в непрерывной взаимной борьбе.

Усиление роли международных монополий в мировой капиталистической экономике — яркое свидетельство и прямой результат гигантского обобществления современных производительных сил, втягивания непосредственно производства в сферу международного обмена. Однако в условиях капитализма такое обобществление носит антагонистический характер. Международные финансово-промышленные комплексы оказывают глубокое и нередко противоречивое воздействие на экономическое и социально-политическое положение капиталистических государств. Усиливается противоречие между растущей взаимозависимостью экономических процессов, с одной стороны, и стихийным характером формирования народнохозяйственных пропорций, множественностью субъектов хозяйствования, каждый из которых руководствуется узкокорыстными интересами максимизации прибыли, — с другой. В этих условиях наблюдаются нарушения в действии капиталистического хозяйственного механизма, проявляющиеся в периодических спадах производства, бюджетных дефицитах, взрывах валютно-финансового кризиса, повсеместной инфляции, невиданном обострении социальных контрастов и т. д.

Возрастающая активность международных монополий вызывает обоснованную тревогу в широких кругах миро-

вой общественности. Процессы, связанные с развитием международных монополий, в январе 1971 г. стали предметом обсуждения специальной конференции представителей 15 коммунистических и рабочих партий Западной Европы. Ее участники убедительно показали, что рост международных монополий приобрел угрожающие масштабы и влечет за собой опасные экономические, социальные и политические последствия<sup>1</sup>.

В условиях современного этапа общего кризиса капитализма представители международного монополистического капитала пытаются приспособить механизм капиталистического способа производства к современной обстановке, ослабить давление растущих производительных сил на узкие рамки капиталистических форм хозяйства, предотвратить дальнейшее обострение антагонизма между общественным характером производства и капиталистическим присвоением.

Учитывая, что в наше время не империализм, а социализм определяет магистральный путь мирового общественного развития, можно не сомневаться в обреченности всех попыток международного монополистического капитала укрепить свое господство. Однако объективные потребности общественного развития реализуются не автоматически, а через борьбу антагонистических классов. Как отмечается в Отчетном докладе Генерального секретаря ЦК КПСС Л. И. Брежнева XXIV съезду нашей партии, «попытки империализма повернуть ход истории в свою пользу обречены на провал — в этом у нас нет сомнений. Однако мы, коммунисты, хорошо знаем, что для самоуспокоенности и пассивности нет места. Борцам против капиталистического гнета противостоит последняя, но самая мощная из всех существовавших эксплуататорских систем. Поэтому впереди еще трудная и долгая борьба»<sup>2</sup>. Исследование международных монополий, помогая вскрыть экономические и социально-политические последствия их господства, имеет немаловажное значение для выработки тактики действий всех антимонаполистических сил в борьбе против империализма.

Международный монополистический капитал раздираем внутренними противоречиями, которые усиливаются

---

<sup>1</sup> См. «Правда», 20 января 1971 г.

<sup>2</sup> «Материалы XXIV съезда КПСС». М., 1971, стр. 17.

по мере того, как чаша весов в мире склоняется в сторону социализма. В. И. Ленин, цитируя Рюдорфера, подчеркивал, что «интернационализация капитала несколько не устраняет обостренной борьбы национальных капиталов за власть, влияние, за «большинство акций»»<sup>1</sup>. Изучение процесса взаимопереплетения противоборствующих монополий разных стран, их систематической перегруппировки, сдвигов в соотношении их сил позволяет использовать противоречия внутри лагеря империализма в интересах дела мира, демократии и социализма.

Исследование международного монополистического капитала имеет серьезное значение и для практической деятельности внешнеторговых и внешнеполитических учреждений социалистических государств. По мере того, как международные монополии превращаются в решающую силу капиталистической экономики и политики, для сотрудников этих учреждений становится важным знание их организационной структуры, методов монополистического контроля, внутрифирменного управления, особенностей внутри- и межмонополистической конкуренции, монополистического регулирования цен. Такое знание страхует от ошибок в работе, помогает повысить ее эффективность.

Несмотря на то что изучение деятельности международных монополий заслуживает самого пристального внимания советской науки, в Советском Союзе отсутствуют монографические работы, которые бы комплексно исследовали все основные формы современных международных монополий с выделением ключевых проблем, присущих каждой из этих форм.

Серьезный вклад в изучение международных монополий внесли труды таких известных советских экономистов, как М. Герцбах, М. Диканский, В. Шильдкрут<sup>2</sup>. Однако эти монографические исследования касаются практически лишь одной из форм международных монополий — международных картелей и ограничиваются описанием механизма действия важнейших из них. К тому же они построены в основном на довоенных материалах.

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 26, стр. 249.

<sup>2</sup> М. Герцбах. Международные монополии. М., 1930; М. Г. Диканский. Международные монополии по металлам. М., 1960; М. Г. Диканский, В. А. Шильдкрут. Международные монополии. М., 1966.

И это не удивительно. Если до второй мировой войны тексты международных картельных соглашений открыто публиковались в буржуазной прессе (за исключением отдельных негласных статей), то в послевоенный период такого рода публикация прекращена. Главным источником сведений о деятельности международных картелей стали теперь так называемые расследования, периодически предпринимаемые Комиссией «Общего рынка», американской «Федеральной торговой комиссией», английской «Комиссией по ограничению монополистической практики», и т. п. Однако в последнее время такого рода «расследования» деятельности международных монополий все реже появляются на страницах буржуазной печати в связи с курсом на активизацию концентрационных процессов в любых формах, принятым национальными органами «Общего рынка» и империалистическими правительствами стран Западной Европы и Японии.

Отдельные аспекты международной картельной практики освещаются в исследованиях американских буржуазных экономистов К. Д. Эдвардса, У. Берджа, К. Л. Мэйолла, Г. У. Стокинга и М. У. Уоткинса, а также некоторых других авторов<sup>1</sup>. Несмотря на то, что эти авторы не имеют ничего общего с марксизмом, в их работах содержится нередко богатый фактический материал, разоблачающий деятельность международных картелей. Однако они критикуют картели с реакционно-утопической точки зрения возврата к домонополистическому капитализму, к свободной конкуренции.

---

<sup>1</sup> *C. D. Edwards and R. Opie. International Cartels and Private Trade Agreements. New York, 1944; C. D. Edwards and others. A Cartel Policy for the United Nations. New York, 1946; К. Д. Эдвардс. Международные картели в экономике и политике. М., 1947; Б. Уэнделл. Международные картели. М., 1947; G. W. Stocking and M. W. Watkins. Cartels or Competition? New York, 1948; К. Л. Mayall. International Cartels. Economic and Political Aspects. Tokyo, 1951; C. D. Edwards. Cartelization in Western Europe. External Research Staff. Bureau of Intelligence and Research. U. S. Department of State, 1964.* В отличие от всех перечисленных работ наиболее поздняя монография К. Д. Эдвардса, подготовленная по заданию государственного департамента США, основана на послевоенных материалах. К сожалению, она ограничивается преимущественно описанием действующих антикартельных законодательств развитых стран капитализма, которые регулируют деятельность не столько международных, сколько внутренних картелей этих стран.

Что касается международных трестов и концернов, то в послевоенный период — при наличии за рубежом обстоятельных монографических исследований об отдельных конкретных международных компаниях трестовского типа — не отмечалось публикации книг или хотя бы статей, обобщающих материал до уровня треста или концерна как формы международной монополии.

В самые последние годы в капиталистических странах появилась обширная монографическая литература о национальных трестах и концернах с зарубежными активами (одной из форм международных монополий), посвященная исследованию внутрифирменной организации и управления, «поведения» фирм в условиях неопределенности рынка, их роли в экономике стран, открывших двери иностранному капиталу, и т. п.<sup>1</sup>

Усилившийся интерес буржуазных экономистов к такого рода проблемам объясняется повышением роли национальных монополий с зарубежными активами в экономической и политической жизни капиталистических стран.

Настоящая работа является четвертой книгой серии «Международные монополии и империалистическая интеграция». Она ставит цель — проанализировать происхождение международных монополий, их основные формы и методы деятельности, показать воздействие на них буржуазного государства, вскрыть роль международного монополистического капитала в обострении противоречий империализма.

Раскрывая генезис международных монополий, автор, опираясь на наследие К. Маркса и В. И. Ленина, ставил задачу показать развитие процесса концентрации (и централизации) капитала и концентрации производства, при-

---

<sup>1</sup> S. E. Rolfe. *The International Corporation*. Paris, 1969; S. E. Rolfe. *The Multinational Corporation*. Foreign policy Association. Headline Series N 199. New York, 1970; S. E. Rolfe, W. Damm. (eds.). *The Multinational Corporation in the World Economy. Direct Investment in Perspective*. New York, 1970; R. Vernon. *Manager in the international economy*. New York, 1968; R. N. Farmer, B. M. Richman. *International Business: an operational Theory*. Homewood (Ill), Irvin, 1968; J.-J. Servan-Schreiber. *The American Challenge*. New York, 1968; H. Magdaff. *The Age of Imperialism. The Economics of U. S. Foreign Policy*. New York, 1969; R. Hellmann. *Weitunternehmen nur amerikanisch?* Baden-Baden, 1970; V. Salera. *Multinational Business*. Boston, 1969.

ведшего к возникновению международных монополий, провести различие между дележом мира «де-факто» и «де-юре», выяснить причины, обусловившие возможность и необходимость экономического раздела капиталистического мира. Концентрация как предпосылка появления международных монополий отличается от концентрации как результата их господства. Центральное внимание уделяется в книге характеристике некоторых новых явлений в современном концентрационном процессе, которая дается в тесной связи с развитием научно-технического прогресса, переходом капитализма свободной конкуренции в монополистический и государственно-монополистический капитализм, социально-политическими изменениями в мире. В работе раскрываются масштабы современного процесса концентрации, выявляется в нем общее, свойственное всем без исключения развитым капиталистическим государствам, и особенное, проистекающее из конкретно-исторических условий развития данной страны или группы стран.

При анализе основных форм международных монополий автор стремился выявить те модификации, которые эти формы претерпевают под воздействием научно-технической революции в производительных силах, роста государственно-монополистического капитализма, сосуществования и борьбы двух противоположных общественных систем, развития национально-освободительного движения. Специальное внимание в работе обращено на проблемы внутрифирменного управления, исследование механизма конкуренции внутри трестов и концернов с зарубежными активами, методы монополистического контроля. Поскольку конечная цель международной монополистической практики сводится к максимизации прибыли, а динамика прибылей определяется в большой мере движением цен, важное место отводится в книге характеристике методов монополистического регулирования цен и анализу изменений в политике цен международных картелей. Автор ставил также задачу показать деформацию механизма межмонополистической конкуренции, рассмотреть такие новейшие инструменты расширения рынка, как «маркетинг», «инджиниринг», «лизинг».

В работе предпринята попытка выявить новые тенденции во взаимоотношениях между буржуазным госу-



дарством и международными монополистическими союзами. Эти тенденции концентрированно выражают изменившуюся стратегию империализма, которая стремится хотя бы временно смягчить проявления межимпериалистической борьбы, ослабить негативные последствия автономной государственной политики, выдвинуть на передний план общие задачи всего правящего класса буржуазии в целом. В книге исследуется международный механизм конкуренции, действующий в рамках ЕЭС и ЕОУС, излагается подход администрации «Общего рынка» к проблеме международной централизации капитала и производства внутри ЕЭС, анализируются последствия отмены торговых барьеров для деятельности международных частных монополий.

Освещая роль международных монополий в обострении противоречий империализма, автор стремился показать несовместимость интересов монополий и интересов стран местонахождения их филиалов, вскрыть формы международной монополистической конкуренции, выявить методы противодействия монополистических союзов развитию мирового революционного процесса. Несмотря на наращивание в послевоенный период экономической мощи международных монополий, они уже не являются полновластными хозяевами на мировом капиталистическом рынке. Укрепление мировой социалистической системы, рост сил международного рабочего движения, образование большого числа молодых национальных государств сужают сферу господства международных монополий, лишают их былой гегемонии на мировом капиталистическом рынке, ставят определенные границы их хозяйничанью на этом рынке.

Идейно-теоретической основой изучения проблем международного монополистического капитала являются труды К. Маркса, Ф. Энгельса, В. И. Ленина. Большое значение для исследования проблемы имеют программные документы Коммунистической партии Советского Союза, материалы съездов КПСС и пленумов ЦК нашей партии, выступления ее руководящих деятелей, материалы международных Совещаний коммунистических и рабочих партий, международных встреч братских партий социалистических стран, в которых ленинская теория империализма получила дальнейшее развитие. В своем исследовании автор опирался на научные труды по об-

щим проблемам современного капитализма, принадлежащие советским ученым.

При подготовке книги широко использовались материалы статистики — национальной и международной, официальные документы буржуазных правительств, парламентов, различных государственных учреждений, материалы крупных капиталистических компаний, предпринимательских союзов, справочники капиталистических фирм, монографические исследования зарубежных ученых по общим проблемам империализма, общая и специальная периодика.

## ГЛАВА I

# КОНЦЕНТРАЦИЯ И ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ КАПИТАЛА И ПРОИЗВОДСТВА КАК ПРЕДПОСЫЛКА И РЕЗУЛЬТАТ ГОСПОДСТВА МОНОПОЛИЙ<sup>1</sup>

### 1. ПРОИСХОЖДЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ МОНОПОЛИИ

Необходимой предпосылкой образования и развития международных монополий является высокая степень концентрации производства и интернационализации хозяйственной жизни.

В своей теории накопления К. Маркс показал тесную внутреннюю связь между развитием техники и увеличением размеров производства на основе концентрации и централизации капитала. Эта связь обуславливается действием основного экономического закона капитализма — закона прибавочной стоимости. Последний проявляется и реализуется через конкуренцию, которая, по меткому определению К. Маркса, есть не что иное, как «соревнование ради прибыли»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> К. Маркс понимал под концентрацией капитала увеличение его размеров в результате накопления (т. е. капитализации прибавочной стоимости), а под централизацией капитала — увеличение его размеров в результате превращения многих мелких в небольшое количество крупных капиталов (см. *К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч.*, т. 23, стр. 631—632). Концентрация производства означает, по Марксу, сосредоточение на укрупняющихся предприятиях все большего количества средств производства, рабочей силы и выпускаемой продукции. Маркс не говорил о централизации производства, ибо в ту пору для нее отсутствовали объективные предпосылки. В современных условиях нам представляется правомерным говорить и о централизации производства, разумея под последней объединение производственных мощностей сливающихся предприятий (в том числе расположенных в разных странах) на единой технической или технологической основе. Термин «централизация капитала и производства» начинает получать хождение в советской экономической литературе (см., например, *Г. Кархин. Связи настоящего и будущего в экономике (Научно-техническая революция и управление)*. М., 1970, стр. 28; «*Международные экономические отношения*». М., 1969, стр. 155).

<sup>2</sup> *К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч.*, т. 4, стр. 161.

Погоня капиталистов за прибавочной стоимостью заставляет их совершенствовать технику производства. Тот самый закон прибавочной стоимости, который через механизм внутриотраслевой конкуренции побуждает отсталые предприятия перенимать технику передовых, ставит каждого отдельного капиталиста перед необходимостью накапливать, увеличивать свой капитал. Тот, кто не капитализирует прибавочной стоимости и не концентрирует таким образом капитала, вытесняется конкурентной борьбой из капиталистических рядов. «... Развитие капиталистического производства, — писал К. Маркс, — делает постоянное возрастание вложенного в промышленное предприятие капитала необходимою, 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>1</sup>.

Наибольшими возможностями для расширения производства и капитализации прибавочной стоимости располагают предприятия с самой низкой индивидуальной ценой производства. Поскольку такой процесс концентрации сопровождается снижением среднеотраслевой цены производства, разоряются наиболее отсталые предприятия отрасли. Происходит «экспроприация капиталиста капиталистом, превращение многих мелких в небольшое количество крупных капиталов»<sup>2</sup>. Следовательно, концентрация порождает притяжение капиталов, централизацию их. Процесс централизации, т. е. перераспределения среди капиталистов уже существующих капиталов, осуществляется не только путем разорения и поглощения слабого более сильным, но и посредством объединения различных индивидуальных капиталов в один акционерный капитал. Возникнув в качестве вторичной, производной формы накопления капиталов, централизация обгоняет по темпам роста концентрацию. Положение К. Маркса о том, что концентрация производства и капитала представляет собой «крайне медленный процесс по сравнению с централизацией»<sup>3</sup>, сохраняет в полной мере свою

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 606.

<sup>2</sup> Там же, стр. 640.

<sup>3</sup> Там же, стр. 642.

силу и сегодня, несмотря на современный инвестиционный бум<sup>1</sup>.

Концентрация и централизация капитала неизбежно ведут к концентрации производства в руках все более крупных капиталистов. На определенном этапе концентрация производства порождает монополию, которая, используя новые методы конкурентной борьбы, еще в большей мере усиливает процесс вытеснения мелкого и среднего капитала крупным. Установление господства монополий на внутренних рынках главных капиталистических стран создает основу для дальнейшей централизации капитала — для объединения национальных монополий в международные монополии.

С преодолением монополиями национальных границ возникает проблема экономического раздела мира, под которым понимается система соглашений между монополиями разных стран, а в современных условиях и между действующими в их интересах правительствами о распределении рынков сбыта, источников сырья, сфер приложения капитала, трудовых ресурсов, патентов на новейшие изобретения и т. д.

В. И. Ленин в ряде своих работ, и в первую очередь в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма», охарактеризовал экономический раздел капиталистического мира как один из пяти основных признаков империализма.

Объективная возможность прямого раздела мира проистекает из резкого сокращения числа участников международной конкурентной борьбы. На мировых рынках вы-

---

<sup>1</sup> Роль централизации в процессе накопления капитала ясно видна из данных, относящихся к транснациональным монополиям ФРГ. Акционерный капитал фирм-преемниц германского химического треста «ИГ Фарбениндустри» (компаний «Фарбенфабрикен Байер АГ», «Фарбверке Хёхст АГ», «Бадише анилин унд сода фабрик») увеличился в 1969 г. по сравнению с предыдущим годом на 813 млн. западногерманских марок. Это увеличение было осуществлено на 42% (345 млн.) за счет капитализации прибавочной стоимости, а на 58% (468 млн.) — за счет присоединения новых предприятий (в том числе концерна «Винтерсхаль АГ» с основным капиталом в 167 млн. западногерманских марок). Концерн Тиссена увеличил за тот же период свой номинальный капитал на 376 млн. западногерманских марок, в том числе на 288 млн. (79%) посредством поглощения новых предприятий (среди них концерн «Хюттенверке Оберхаузен АГ» с основным капиталом в 260 млн. западногерманских марок) («DWI-Berichte», 1969, N 6, S. 5).

ступают не множество самостоятельных капиталистов, а небольшое число монополий. Им легче прийти между собой к соглашению, чем многочисленным мелким частным фирмам. «Концентрация дошла до того, — писал В. И. Ленин, — что можно произвести приблизительный учет всем источникам сырых материалов... в данной стране и даже... в ряде стран, во всем мире. Такой учет не только производится, но эти источники захватываются в одни руки гигантскими монополистическими союзами. Производится приблизительный учет размеров рынка, который «делят» между собою, по договорному соглашению, эти союзы»<sup>1</sup>.

Согласование интересов между ограниченным числом компаний разной национальной принадлежности существенно облегчается втягиванием отдельных стран и целых континентов в оборот мирового хозяйства и мирового рынка, повсеместным обеспечением элементарных условий развития промышленности, совершенствованием средств связи и транспорта, ускоряющих обмен информацией и переброску товаров и людей из одного конца земли в другой. Подчеркивая роль создания всемирного рынка и вывоза капитала для образования международных монополий, В. И. Ленин писал: «...внутренний рынок, при капитализме, неизбежно связан с внешним. Капитализм давно создал всемирный рынок. И по мере того, как рос вывоз капитала и расширялись всячески заграничные и колониальные связи и «сферы влияния» крупнейших монополистических союзов, дело «естественно» подходило к всемирному соглашению между ними, к образованию международных картелей»<sup>2</sup>.

При империализме возникает не только возможность, но и необходимость экономического раздела мира. Такого рода необходимость обусловлена действием ряда факторов.

Во-первых, узостью внутреннего рынка. Уже самые масштабы производства монополистических гигантов, как правило, превосходят рамки внутреннего спроса отдельных стран. «...Каждое новое предприятие, которое хочет стать на уровне гигантских предприятий, созданных концентрацией, должно производить такое громадное избы-

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 320.

<sup>2</sup> Там же, стр. 364.

точное количество продуктов, что прибыльная продажа их возможна только при необыкновенном увеличении спроса, а в противном случае этот избыток продуктов понизит цены до уровня, невыгодного ни для нового завода ни для монополистических союзов»<sup>1</sup>. Монополиям приходится искать решение проблемы сбыта на пути вывоза товаров на международный рынок, где они сталкиваются с конкуренцией не менее могущественных соперников. В этих условиях становится выгодным сговор о разделе рынков сбыта либо об искусственном сокращении производства и т. п.

Во-вторых, сосредоточением в руках монополий относительно «избыточных» капиталов, ищущих за рубежом более прибыльного приложения, чем внутри страны. Выход монополий с капиталами за границу облегчался возникновением и развитием акционерной формы предприятий. Эта форма при относительно небольших собственных средствах позволяет осуществлять контроль над огромными массами привлеченного капитала. Размеры акционерной компании неограничены. Она может «рожать» детей, внуков и правнуков, наделяя их такой национальностью, какая ей кажется наиболее подходящей. Поскольку вывоз капитала служит орудием захвата источников сырья, рынков сбыта и т. д. в странах, импортирующих капитал, постольку он означает экономический раздел мира «де-факто». Монополии, участвующие в дележе сфер влияния «де-факто», заинтересованы в закреплении такого дележа «де-юре», т. е. в осуществлении прямого экономического раздела мира. Эта заинтересованность проистекает из стремления избежать конфликтов с равными или более мощными по силе соперниками. Тем более что при определенных обстоятельствах такие конфликты могут перерасти в вооруженные столкновения и войны между империалистическими державами, в которых заинтересованы не все группы международного монополистического капитала. К тому же в условиях существования мировой системы социализма военные конфликты глобального масштаба чреваты гибелью для империализма. «Вывоз капитала, — отмечал В. И. Ленин, — ...стоит в тесной связи с экономическим и политически-территориальным разделом мира»<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> См. В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 314.

<sup>2</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 30, стр. 164.

В-третьих, превращением захвата патентов на новые изобретения в важнейшее средство конкурентной борьбы. Анализируя процесс концентрации производства и капитала, В. И. Ленин отмечал, что «обобществляется и процесс технических изобретений и усовершенствований»<sup>1</sup>. Собственность на патенты позволяет монополиям лишать своих соперников возможности использовать эти патенты для сокращения издержек производства и повышения прибыли. Патентная монополия становится не только орудием усиления конкурентоспособности компании-патентодержателя, но также средством ограничения свободной конкурентной борьбы и стимулирования монополистических соглашений. В самом деле, у сталкивающихся на мировых товарных рынках компаний разных стран концентрируются основные патенты соответствующей отрасли. При этом конкурирующие компании могут обладать взаимно для них важными или дополняющими друг друга патентами. Они могут оказаться претендентами на аналогичные патенты, что чревато дорогостоящими и длительными судебными тяжбами. Наконец, одна из компаний может монополизировать столь существенное изобретение, что остальные компании окажутся заинтересованными в его использовании. Во всех этих случаях возникает потребность в международных патентных соглашениях.

В-четвертых, ростом издержек, связанных с конкурентной борьбой. Чем крупнее монополии отдельных стран, тем изнурительнее и рискованнее борьба между ними на международной арене, тем большими ресурсами необходимо обладать для ведения этой борьбы. В условиях, когда отсутствует определившееся превосходство одних соперников над другими, для монополий разных национальностей оказывается более выгодным пойти на соглашение, чтобы приостановить убыточную, изнурительную и, как правило, безрезультатную войну цен, притупить на время остроту борьбы, взаимно обеспечить повышение прибылей.

Таковы объективные силы, стимулирующие возникновение международных монополий<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 320.

<sup>2</sup> См. об этом также С. М. Меньшиков. Международные монополии. — «Современные международные экономические отношения». М., 1964.



Что же представляет собой международная монополия? Если исходить из того, что любые дефиниции условны и ни одна из них не является исчерпывающей, то международную промышленную монополию можно охарактеризовать как крупнейшую фирму с активами за рубежом или союз фирм разной национальной принадлежности, устанавливающих господство в одной или нескольких отраслях производства (соответственно на одном или нескольких мировых товарных рынках) с целью максимизации прибылей. «Капиталисты делят мир не по своей особой злобности, — писал В. И. Ленин, — а потому, что достигнутая ступень концентрации заставляет становиться на этот путь для получения прибыли. . .»<sup>1</sup>

Международные монополии по своим формам делятся на две группы: первая группа — национальные тресты и концерны с зарубежными активами (в настоящей работе именуются транснациональные монополии); вторая группа — собственно международные монополии, включающие международные тресты, концерны, картели (и синдикаты), монополистические объединения на производственной и научно-технической основе. Границы между отдельными формами международных монополий весьма подвижны: зачастую они переплетаются, одна форма переходит в другую и т. д.

С углублением интернационализации хозяйственной жизни прокладывает себе путь тенденция к превращению в господствующую силу капиталистического общества уже не национальной, а международной монополии. Любопытен в этом отношении прогноз американской компании «Бизнес интернэшнл», занимающейся научно-исследовательскими работами и прогнозированием по заказам монополий: «Компания, которая ставит перед собой умные, глобальные по охвату цели и энергично стремится их осуществить, через 20 лет будет находиться в числе ведущих корпораций. Компания же, которая не сумеет мыслить глобально и распределить свои ресурсы для битвы в мировом масштабе, в большинстве случаев обречена на то, что канет в безвестность»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 372.

<sup>2</sup> Цит. по: «Мировая экономика и международные отношения», 1969, № 8, стр. 18—19.

В. И. Ленин указывал, что возникновение международных монополий есть «новая ступень всемирной концентрации капитала и производства, несравненно более высокая, чем предыдущие»<sup>1</sup>. Эту ступень всемирной концентрации В. И. Ленин назвал сверхмонополией.

## 2. НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ КОНЦЕНТРАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

Послевоенный период отмечен резким усилением процесса концентрации и централизации капитала и производства во всех без исключения развитых капиталистических странах. Ускоренное накопление капитала монополиями, усиленное его централизацией, ведет к тому, что все большая доля промышленной продукции сосредотачивается в руках все меньшего числа компаний.

**Таблица 1**  
500 ВЕДУЩИХ МОНОПОЛИЙ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО МИРА на 1968 г.

	Продукция (в млрд. долл.)	% от общего промышленного производства развитых капиталисти- ческих стран *
США (300 монополий) . . .	365,3	31,3
Другие страны (200 монополий) . . . . .	174,2	19,9
500 ведущих монополий капиталистического мира	539,5	46,2

\* При расчете таблицы автор, основываясь на данных межотраслевых балансов главных капиталистических государств, исходил из предпосылки, что удельный вес условно чистой продукции в валовой продукции приближается к 50%.

Рассчитано по: U.N. «Yearbook of National Accounts Statistics 1969», Vol. II, 1970; «Fortune», May 15, 1969; August 15, 1969.

Как явствует из таблицы, концентрация производства в масштабах всей капиталистической системы достигла на современном этапе невиданных ранее размеров. На

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 364—365.

долю 500 самых крупных (по объему продаж) монополий приходится ныне около половины промышленной продукции развитых капиталистических стран.

Приведенные цифры не отражают в полной мере уровня концентрации и степени монополизации мирового капиталистического производства, ибо, во-первых, многие из главенствующих компаний участвуют еще и в международных картелях и различных международных монополистических объединениях научно-технического и производственного характера; во-вторых, балансы лидирующих компаний часто исключают продукцию филиалов, в которых им принадлежит не более 10% акционерного капитала, что делает отчетные данные компаний неполными; в-третьих, в таблице не представлена продукция, которая вырабатывается на предприятиях многих тысяч юридически независимых мелких и средних фирм-поставщиков отдельных деталей и узлов ведущим монополиям. Такие фирмы сохраняют самостоятельность чисто формально, являясь фактически составной частью монополий.

Рассмотрим развитие концентрационного процесса в важнейших регионах капиталистического мира.

Современный бум слияний в США, ведущий свое начало с середины 50-х годов, отличается от двух предыдущих волн слияний<sup>1</sup> не только масштабами и продолжительностью, но и своим характером. Для предыдущих волн слияний типичны были объединения конкурентов, производящих аналогичную продукцию (горизонтальные слияния), а также поглощения крупными компаниями фирм — поставщиков сырья или фирм — покупателей готовой продукции (вертикальные слияния). Основным содержанием современной волны слияний в США явилось расширение сферы деятельности монополий. Растет число слияний фирм различных производственных профилей, получивших в американской экономической литературе название конгломератных слияний. В сборнике статей буржуазных американских экономистов «Конгломератный взрыв» процесс конгломерации определяется как усилившееся проникновение крупных корпораций в самые

---

<sup>1</sup> Первая волна слияний в США началась в 1890-х годах, а вторая — в 1920-х годах. Каждая из них продолжалась в течение примерно десятилетия («Fortune», February 1969, p. 80).

различные отрасли производства, зачастую не имеющие отношения к продукции, изготовляемой этими корпорациями<sup>1</sup>. Доля конгломератных слияний в общем количестве объединений американских фирм возросла с 54% в 1951—1958 гг. до 69% в 1959—1966 гг. Удельный вес горизонтальных слияний уменьшился за тот же период с 31% до 15%, а доля вертикальных приобретений осталась практически неизменной (возросла с 15 до 16%)<sup>2</sup>.

Экономическими предпосылками бума конгломератных слияний в США явились: во-первых, научно-техническая революция, создавшая материально-техническую базу диверсификации, во-вторых, перенакопление избыточных капиталов в руках монополий, в-третьих, обострение конкуренции в основной сфере деятельности монополий и уменьшение спроса на традиционный для них продукт.

Обеспечиваемая конгломератными слияниями диверсификация позволяет шире использовать производственные мощности, инженерно-административные кадры, результаты научно-исследовательских работ для производства продукции различных отраслей промышленности, помогает противостоять неустойчивости рыночного спроса. Монополии получают возможность перекрывать снижение нормы прибыли в одних отраслях повышением ее в других отраслях<sup>3</sup>.

С середины 50-х годов и приблизительно до середины 60-х годов компания при выборе новой сферы приложения капитала руководствовалась, как правило, уже имеющимися производственными ресурсами, знаниями, опытом, источниками информации и т. д. Американский экономист Дж. Нарвер в книге, опубликованной в 1967 г., писал: «Несмотря на относительную свободу выбора, диверсификация в совершенно постороннем для компании направлении редка просто потому, что технологические и рыночные связи с новой отраслью производства дают

---

<sup>1</sup> «The Conglomerate Commotion». The Viking Press, New York, 1970, p. 3.

<sup>2</sup> «Мировая экономика и международные отношения», 1968, № 2, стр. 149.

<sup>3</sup> Подробнее о диверсификации см. *Н. Многолетова. Формы концентрации в промышленности США и характер связей между предприятиями.* М., 1964; *M. Gort. Diversification and Integration in American Industry.* Princeton, 1962.

фирме более сильные рыночные позиции. Диверсификация без всякой производственной общности неизбежно оказывается чисто инвестиционным актом... Такая чисто инвестиционная диверсификация — явление, по-видимому, очень нечастое»<sup>1</sup>.

В 1967—1968 гг. в централизации производства и капитала в США наметились новые тенденции. Во-первых, резко возросло число слияний, объединений и поглощений, в связи с чем американские экономисты заговорили о «великом взрыве конгломерации». Во-вторых, увеличился удельный вес объединений крупных фирм (с активами не менее 10 млн. долл.)<sup>2</sup>. Исчезли или утратили самостоятельность такие крупнейшие монополии, как «Джонс энд Лафлин стил», «Блоу нокс», «Контейнер корп. оф Америка», «Кэнэда драй», «Шенли», «Вестингауз эйр брейк» и т. д.

В-третьих, резко ускорился процесс диверсификации посредством слияний или поглощений компаний без всякой производственной общности. Этот тип конгломератных слияний получил наименование «инвестиционных» в отличие от «функциональных» конгломератных слияний, объединяющих фирмы, функционально связанные в процессе производства и сбыта<sup>3</sup>.

«Инвестиционные» слияния привели к возникновению так называемых монополий-конгломератов. Последние представляют собой пока что явление преимущественно американское. Среди 500 самых крупных компаний США в 1969 г. насчитывалось лишь 10 конгломератов<sup>4</sup>. Однако,

---

<sup>1</sup> *John C. Narver. Conglomerate Mergers and Market Competition. Berkeley and Los Angeles, 1967, p. 68—69.*

<sup>2</sup> Общие активы слившихся компаний таких размеров составили в 1968 г. 13,3 млрд. долл. по сравнению с 4,1 млрд. долл. в 1966 г. На эти компании пришлось свыше  $\frac{2}{3}$  всех слияний («Statistical Abstract of the United States, 1971», p. 474).

<sup>3</sup> См. *Е. Луцкая. Конгломераты как новый тип монополистических объединений. — «Мировая экономика и международные отношения», 1971, № 6, стр. 52.* Однако надо сказать, что автор ошибочно, по нашему мнению, к «функциональным» конгломератным слияниям относит объединения партнеров, производящих одинаковую продукцию, но действующих на разных географических рынках. На наш взгляд, объединения такого типа означают горизонтальные слияния.

<sup>4</sup> «Интернэшнл телефоун энд телеграф», «Линг-Темко-Воут», «Литтон индастриз», «Текстрон», «Галф энд уэстерн», «Огден», «Уолтер Кидд», «Индиан Хэд», «Сити инвестинг», «Бангор Пунта».

несмотря на малочисленность конгломератов, к ним в настоящее время приковано внимание буржуазных экономистов всего мира. Причем многие из экономистов и представителей деловых кругов утверждают, что конгломераты — форма монополии будущего, своеобразное выражение усиления капиталистического обобществления производства и дальнейшего развития общественного разделения труда<sup>1</sup>. Это вынуждает нас остановиться на форме монополии-конгломерате несколько подробнее. Тем более что монополии этого типа, расширяя свою деятельность, все чаще выходят за национальные границы и превращаются в транснациональные монополии-конгломераты. Так, компания «Интернэшнл телефоун энд телеграф» (ИТТ) имеет производственные предприятия в 60 иностранных государствах, компания «Литтон индастриз» — в 12 и т. д.<sup>2</sup>

Конгломерат — это концерн, объединяющий фирмы, между которыми часто невозможно найти какую-либо связь производственного или функционального характера. Входящие в состав конгломерата компании, сознательно отказываясь от внутрифирменной технологической интеграции, предпочитают скреплять свои «империи» узами финансового и административного контроля<sup>3</sup>.

Однако объединение разнородных фирм не единственный критерий в определении конгломерата. Американские

---

<sup>1</sup> Председатель компании «Уолтер Кидд» Ф. Салливан, например, заявил в начале 1969 г. группе банкиров, что конгломерация стала «американским образом бизнеса» и скоро будет обязательной для бизнесменов США. По некоторым прогнозам, через 10 лет в Америке останется всего 200 крупных промышленных компаний, причем все они будут конгломератами («Fortune», February 1969, p. 80).

<sup>2</sup> «Fortune», September 15, 1968, p. 105; R. Avertitt. *The Dual Economy. The Dynamics of American Industry Structure*. New York, 1968, p. 58.

<sup>3</sup> Так, например, концерн «Текстрон», начавший с текстильного производства, закупил в течение 10 лет 67 фирм, в том числе 12 электротехнических, 7 машиностроительных, 15 металлообрабатывающих, 3 самолетостроительных, 6 часовых и оптических, 1 по производству оборудования для подводных исследований, 2 химических, 2 по изготовлению пластмасс, 2 фармацевтических, 3 по производству фанеры, 2 мебельных, 1 обувную, 1 цементную, 1 судостроительную, 2 птицеводческие фермы. Концерн занимает в настоящее время доминирующие позиции в производстве вертолетов в США, широко участвует в космическом бизнесе (F. Khauss, O. Vogel, F. Hermanns. *Unternehmenskonzentration in der westlichen Welt*. Köln — Westberlin — Bonn — München, 1967, S. 49).

компании типа «Дженерал моторз», «Форд», «Дженерал электрик» или компании стран Западной Европы типа ФИАТ превосходят по разнообразию интересов любой из самых крупных конгломератов. И тем не менее ни одна из этих фирм не является конгломератом. Это тем более важно подчеркнуть, что в советской экономической литературе отождествляются нередко диверсифицированные концерны и конгломераты. А между тем конгломераты обладают рядом специфических особенностей, отличающих их от обычных диверсифицированных концернов.

В частности, одна из важнейших характерных черт конгломератов состоит в том, что их капитал стремительно растет в результате слияний. Систематическая охота за компаниями в динамичных отраслях, сулящих большие возможности сбыта, — составной и неотъемлемый элемент их стратегии. Здесь ясно проявляются противоречия, свойственные капиталистическому способу производства, ибо капитал, накапливаемый конгломератами, направляется не на создание новых производственных мощностей, а на захват контроля над уже существующими фирмами. «Конгломераты, как правило, не гиганты, обладающие громадными капиталами, а развивающиеся организмы, стремящиеся стать гигантами», — пишет журнал «Нью-Йорк таймс мэгэзин»<sup>1</sup>. Журнал хотел, видимо, выделить элемент динамизма, заложенного в экономической политике конгломератов, а также сделать акцент на том, что большинство из них возникло в результате объединения фирм среднего размера. Следовало бы лишь добавить, что некоторые конгломератные компании в результате многократных слияний уже успели превратиться в гигантов.

О том, насколько быстро растут конгломераты, свидетельствуют следующие данные: компания «Галф энд уэстерн», занимавшая в 1966 г. 247-е место в общем списке крупнейших промышленных корпораций США, продвинулась в 1967 г. на 135-е место, а в 1968 г. — уже на 69-е место. Компания «Литтон индастриз» шагнула с 57-го места в 1966 г. на 44-е место в 1967 г. и 40-е место в 1968 г. Компания ИТТ стояла в списке крупнейших промышленных фирм в 1966 г. на 28-м месте, в 1967 г. — на

---

<sup>1</sup> «The New York Times Magazine», October 27, 1968, p. 142.

21-м месте, а в 1968 г. — на 11-м месте. Однако все рекорды побилла компания «Линг-Темко-Воут», перепрыгнувшая со 168-го места в 1966 г. на 38-е место в 1967 г. и 25-е место в 1968 г.

Столь стремительный темп роста конгломератов был связан в большой мере с общим подъемом экономики США, сопровождавшимся взлетом инфляции и разбуханием рынка ценных бумаг. С наступлением в США с 1969 г. очередного циклического кризиса перепроизводства темпы новых приобретений конгломератов существенно замедлились. Наметилась даже тенденция к некоторому разукрупнению конгломератов посредством продажи части активов.

Конгломератное движение в США подтверждает, следовательно, традиционную для капиталистической экономики особенность: наибольшее число слияний приходится на годы оживления и подъема конъюнктуры, наименьшее — на годы кризисов и депрессии. Наличие огромных масс бездействующего оборудования сдерживает процесс поглощений. Монополии предпочитают в период экономического спада подчинять себе предприятия с помощью скупки лишь части их акций. Заинтересованность в полном поглощении предприятий появляется у монополий с оживлением конъюнктуры, увеличением загрузки производственных мощностей, ростом рыночного спроса. Предприятия, подчиненные в период кризиса через систему участия, поглощаются в период подъема через слияния<sup>1</sup>.

Следующая специфическая особенность конгломератов состоит в том, что объединение в одних руках компаний, охватывающих различные сферы экономической деятельности, происходит вокруг или с участием крупного банка. Процесс конгломерации в США привел к перестройке (по форме, а не по существу) взаимоотношений между промышленным и банковским капиталом. В 1968 г., например, 21 из 50 крупнейших коммерческих банков США изменили свой статус. Большинство из них формально разделились на две части, и при этом банки

---

<sup>1</sup> В этой связи мы не можем согласиться с Е. Луцкой, которая в упомянутой статье отождествляет слияния с продажей (соответственно приобретением) части активов («Мировая экономика и международные отношения», 1971, № 6, стр. 55).



стали филиалами вновь созданных корпораций<sup>1</sup>. Подобное разъединение потребовалось банкам для того, чтобы обойти американское законодательство, запрещающее банку владеть акциями промышленных компаний, но позволяющее промышленной компании иметь свой банк. Образование корпорации, в которой банк является лишь филиалом, дает свободу банку заниматься любой коммерческой деятельностью (за исключением спекуляций на бирже), скупать любые оказавшиеся в трудном положении компании, создавать конгломераты.

Очередная характерная черта конгломератов состоит в том, что они возникают на базе государственно-монополистического капитализма и в обстановке научно-технической революции, изменяющей условия конкуренции. Монополии-конгломераты не могли появиться прежде, чем диверсификация не превратилась в основное средство реализации избыточных накоплений и важнейшую форму конкурентной борьбы, которая уменьшает риск убытков от конъюнктурных, структурных и циклических колебаний. Характерно, что в поисках новых сфер приложения капитала конгломераты обращают свое внимание прежде всего на молодые отрасли (отрасли высшей или сверхсложной техники), быстро развивающиеся на волне научно-технического прогресса и в тесной связи с милитаризацией экономики. А потому значительную долю их оборотов составляют военные заказы, благодаря которым монополии-конгломераты получают гарантированные рынки сбыта для части своей продукции, в наибольшей степени пользуются плодами научно-технического прогресса<sup>2</sup>. Наконец, сама возможность более или менее рационально управлять разнородными предприятиями конгломерата стала осуществимой лишь благодаря развитию кибернетики и применению ЭВМ. Внедрение кибернетических систем сделало преимущества в технике управления столь же важным фактором в борьбе за рынки, как и превосходство в технике производства.

---

<sup>1</sup> Так, «Континентл Иллинойс бэнк» формально стал филиалом «Корниел корпорейшн», «Чейз Манхэттэн бэнк» — филиалом «Чейз Манхэттэн корпорейшн», «Морган гэранти траст К<sup>0</sup>» стала филиалом «Дж. П. Морган энд К<sup>0</sup>» и т. д.

<sup>2</sup> У концерна «Литтон индастриз», например, на военные заказы приходится 1/3 общего объема продаж (*H. Tammer. Imperialismus im Fieber der Machtkonzentration. Staatsverlag der DDR, Berlin, 1970, S. 40*).

Специфика управления и организации конгломератов состоит в высоком уровне децентрализации. Отделения конгломератов пользуются более широкой автономией, чем отделения диверсифицированных фирм с традиционной организационной структурой. Это касается не только вопросов 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 отделений конгломерата столь широких прав вынуждает менеджеров этих отделений выполнять большую часть той работы, которой в обычных корпорациях занимаются центральные службы. Не удивительно, что для конгломератных компаний характерно небольшое число служащих в штаб-квартире. Как сообщает упоминавшаяся выше книга «Конгломератный взрыв», в штаб-квартире «Галф энд уэстерн» занято всего 95 служащих, тогда как аналогичные по размерам обычные концерны насчитывают в своих штаб-квартирах по несколько тысяч человек<sup>1</sup>. В связи с широкой децентрализацией управления в компаниях конгломератного типа первостепенное значение приобретает система планирования и контроля как орудие управления.

Не менее важная отличительная особенность монополий-конгломератов состоит в том, что на формировании их структуры сказываются в наибольшей степени спекулятивные соображения биржевой игры. В частности, одним из стимулов образования конгломератов в США является стремление к повышению курса акций вошедших в них фирм, которое ведет к увеличению их фиктивного капитала.

Конгломераты платят за поглощаемые компании своими акциями, разводняя таким образом свой акционерный капитал. Поскольку в ходе конгломератных слияний поглощаются главным образом перспективные и прибыльные фирмы, обладающие патентами и ценными кадрами, то конгломератам приходится предлагать им очень выгодные условия. В противном случае держатели акций этих фирм могут не согласиться на объединение. Как правило, поглощаемые фирмы запрашивают за свои акции

---

<sup>1</sup> «The Conglomerate Commotion», p. 48.

более высокую цену, чем рыночная. Превышение рыночной стоимостью акций стоимости представляемых ими реальных ценностей усиливает возможность обесценения акций конгломератов и их биржевого краха.

Регулярный обмен конгломератом собственных акций на акции поглощаемых компаний по повышенному курсу стимулируется законодательством США, предусматривающим предоставление кредита на цели объединения, частичное освобождение от налогов на сумму задолженности по процентам в кредит. Дополнительные финансовые средства конгломерат получает и от продаж акций на бирже. Одного слуха о предстоящем крупном слиянии может оказаться достаточно для того, чтобы цены акций конгломерата резко подскочили.

Взлет курсов акций сливающихся крупных компаний — явление характерное, разумеется, не только для монополий-конгломератов. Курс акций на бирже в Лондоне фирмы «Данлоп К<sup>о</sup>, Лтд», например, после объявления ею о предстоящем объединении с группой «Пирелли» за один только день повысился на 2 шиллинга и 1,5 пенса (до 36 шиллингов и 9 пенсов)<sup>1</sup>. Однако та частота, с которой конгломераты практикуют крупные слияния, позволяет им извлекать большие доходы от продаж акций на бирже, чем монополиям, не являющимся конгломератами.

Продажа конгломератом ценных бумаг, которые могут быть превращены в основной капитал по заранее установленной цене, расширяет возможности получения займов. Для конгломератов характерен высокий уровень задолженности, доходящий до 65% их капитала по сравнению с примерно 25% у обычных корпораций. Чем выше стоимость основного капитала, тем большую сумму слившиеся фирмы могут занять, предлагая свой основной капитал в качестве дополнительного обеспечения, и тем быстрее эти фирмы в состоянии расти. Журнал «Нью-Йорк Таймс мэгэзин» подчеркивает, что при правильном регулировании соотношения между ценой на акции и доходом от них «процесс слияния может сам себя поддерживать и финансировать. До тех пор, пока все идет гладко, более высокие доходы ведут к повышению цен на

---

<sup>1</sup> «L'Espresso», (Rome) 8.III.1970.

акции, а более крупные займы означают более крупные слияния»<sup>1</sup>.

В течение 60-х годов конгломераты расширяли свои операции очень высокими темпами (свыше 50% в год), быстрое наращивание активов у них сопровождалось не менее быстрым ростом распределенной прибыли, а акции котировались выше, чем акции обычных корпораций. Тем не менее «великое конгломератное движение» вызывало растущее беспокойство у экономистов и деловых кругов США. Журнал «Форчун», например, подчеркивал, что конгломератные объединения в ряде случаев создают лишь иллюзию экономического роста. «Повышение стоимости акций при слиянии происходит даже в том случае, если никаких реальных возможностей роста у компании не было вообще. Получается, что пока компания, даже неперспективная, может скупать другие компании, даже если они тоже не имеют перспектив роста, ее доходы на каждую акцию будут неуклонно подниматься. Но неизбежно придет день, когда такой конгломерат потеряет приобретенное. Если не будет достигнут внутренний рост, доходы на каждую акцию резко сократятся и держатели акций окажутся с пустым кошельком»<sup>2</sup>.

Развитие конгломератов после 1969 г. подтверждает предсказания журнала «Форчун». С наступлением экономического кризиса, углублением инфляции и сужением рынка ссудных капиталов конгломератам становилось все труднее увеличивать прибыль за счет покупки в кредит новых компаний при одновременном погашении старой задолженности. К середине 1970 г. акции конгломератов упали в среднем в большей мере, чем акции обычных компаний.

Итак, конгломераты, возникнув на новой ступени капиталистической концентрации и централизации капитала, в свою очередь существенно повлияли на ускорение этого процесса благодаря способности вовлекать в оборот огромные суммы капитала. Однако по мере того как конгломераты исчерпывают возможности получать крупные заемные средства для финансирования новых приобретений, постепенно теряет свое значение их главное отличие от обычных диверсифицированных концернов — широкая

---

<sup>1</sup> «The New York Times Magazine», October 27, 1968, p. 147.

<sup>2</sup> «Fortune», February 1969, p. 81.

экспансионистская деятельность. Обнаруживается тенденция к размыванию различий между конгломератами и другими американскими корпорациями<sup>1</sup>.

Процесс конгломерации — порождение объективных потребностей развития производительных сил, переросших узкие рамки частнокапиталистической собственности. Однако этот процесс, будучи пронизан мотивами капиталистической прибыли, ведет не к ликвидации, а к нарастанию коренных антагонизмов буржуазного строя. Ведь конгломераты сколачиваются нередко без учета действительных нужд и какой-либо логики хозяйственного развития, исходя из тех или иных конъюнктурных или спекулятивных соображений. А это еще более усиливает характерную для капитализма анархию и диспропорциональность производства. Громадное разбухание фиктивного капитала, сопровождающее возникновение и развитие конгломератов, увеличивает присущую капитализму неустойчивость и свидетельствует о дальнейшем углублении паразитизма капиталистического способа производства.

Развернувшаяся в США гонка концентрации подхлестнула процесс создания и роста огромных промышленно-финансовых империй монополистов и в странах Старого Света. Для того чтобы выстоять в конкурентной борьбе с американскими гигантами, и не только выстоять, но и взять верх над ними как на «собственной» территории, так и в третьих странах, европейские транснациональные монополии оказались вынуждены прибегнуть к объединению усилий. Централизация производства и капитала в Западной Европе имеет под собой, естественно, более сложные основания, чем только стремление противопоставить объединенный фронт американским конкурентам, довести свои финансово-экономические показатели, объем производства и сбыта, размах научно-исследовательской деятельности до американских габаритов. Тем не менее последний фактор может в известной мере оказаться решающим.

Американские масштабы и методы организации производства, сбыта, научно-исследовательских работ, быстрота реализации достижений научно-технического про-

---

<sup>1</sup> См. «Мировая экономика и международные отношения», 1971, № 6, стр. 55.

гресса превратились в своего рода эталон для монополий Западной Европы. «Изучая возможности нашей промышленности в международном соревновании, мы делаем сегодня упор на то, что руководители промышленности должны извлекать уроки из сравнения относительных возможностей европейских и американских фирм, — подчеркивает бывший председатель Национального совета французских предпринимателей Ж. Вилье. — ...Суть этого сравнения можно выразить в нескольких словах: для некоторых отраслей промышленности будущие возможности зависят от больших усилий в области концентрации»<sup>1</sup>. Еще более четко эта мысль сформулирована у английского буржуазного экономиста К. Лейтона, который в своей книге «Европейский технический прогресс: программа для интеграции» аргументирует необходимость объединения европейских ресурсов, с тем «чтобы создать контрполюс экономического роста и развития, сравнимый с Соединенными Штатами»<sup>2</sup>.

Образование мощных объединений, способных помериться силами с американскими конкурентами, стало проблемой номер один, категорическим императивом, под знаком которого проходит развитие монополистического капитализма не только в Западной Европе, но и в Японии. Концентрационные процессы в Японии представляются ее деловыми кругами как приспособление к новым условиям, формирующимся новой эрой «интернационализации» экономики страны. Это, как объясняют японские бизнесмены, ответная мера на смягчение ограничений на импорт капитала в страну, реакция на усиление централизации в странах Западной Европы и Северной Америки.

Как и в США, процесс централизации капитала и производства в странах Западной Европы и Японии принял после второй мировой войны характер «цепной реакции», стремительно охватывая все новые территории и новые сферы экономической деятельности. В Западной Европе во главе этого процесса первоначально шла Франция, длительное время отстававшая по концентрации производства и капитала от других империалистических дер-

---

<sup>1</sup> Цит. по: «Мировая экономика и международные отношения», 1969, № 10, стр. 29.

<sup>2</sup> *Ch. Layton. European Advanced Technology. A Programme for Integration. George Allen and Unwin Ltd. London, 1969, p. 15.*

жав. Среднегодовое число слияний, зарегистрированных в этой стране за период 1950—1964 гг., возросло по сравнению с аналогичным показателем в 1900—1950 гг. примерно в 60 раз<sup>1</sup>.

Однако массовый «взрывной» характер концентрационного процесса по обе стороны Атлантики наиболее четко обозначился в последние 6—7 лет. В одном только 1966 г. количество слияний и поглощений во Франции превысило их число за весь период 1955—1965 гг. Последние несколько лет явились беспрецедентными по числу слияний и для всех остальных развитых капиталистических стран Западной Европы и Японии<sup>2</sup>. Важно отметить, что, несмотря на замедление с 1970 г. экономического роста этих стран, централизация капитала и производства развертывается там в стремительном и все возрастающем темпе. В ФРГ, например, число только крупных слияний, зарегистрированных Федеральным картельным ведомством, возросло с 43 в 1966 г. до 65 в 1967 и 1968 гг., 168 в 1969 г. и 305 в 1970 г.<sup>3</sup> Как и в США, в Западной Европе и Японии в процесс слияний вовле-

---

<sup>1</sup> За 1956—1959 гг. во Франции было зафиксировано 3272 случая слияний, поглощений и приобретений участия, за следующее четырехлетие (1960—1963 гг.) — 5232 случая, за 1964—1967 гг. — 6318 случаев. Стоимость присоединенных активов в 1956—1959 гг. составляла 5,7 млрд. фр., а в 1960—1963 гг. — уже 20,9 млрд. («Etudes et conjoncture», Février 1969, p. 7.)

<sup>2</sup> В Англии, например, совокупный капитал фирм, охваченных процессом централизации, в 1967 г. был вдвое больше, чем в 1966 г., а в 1968 г. он превысил уровень 1967 г. в 3 раза. Если в 50-е годы объединялись около 300 компаний в год, то за 1967 и 1968 гг. число слившихся компаний превысило 1 тыс. В английской обрабатывающей промышленности, в частности, с 1961 по 1968 г. количество компаний сократилось в результате слияний на 1/3. По некоторым оценкам, в ближайшее десятилетие в Англии объединятся от 7 тыс. до 8 тыс. компаний. В Японии среднегодовое число слияний за 1951—1955 гг. составляло 345, за 1956—1960 гг. — 403, за 1961—1965 гг. — 812, за 1966—1969 гг. — 1012 (Н. Tammer. Imperialismus im Fieber der Machtkonzentration, S. 23; «The Japan Economic Journal», December 15, 1970, p. 1; «The Times», 16.XI.1968).

<sup>3</sup> В ФРГ подлежат регистрации только крупные слияния: участвующие в слиянии компании должны контролировать не менее 20% рынка, иметь 10 тыс. занятых и более, оборот продаж в 500 млн. западногерманских марок и более, активы в 1 млрд. западногерманских марок и более («Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1969». Deutscher Bundestag, 6 Wahlperiode, Drucksache VI/950, Bonn, 11.VI.1970, S. 44; «DWI — Berichte», 1971, N 8, S. 19).

каются все более крупные фирмы. Об этом свидетельствует, например, увеличение средней стоимости приобретенных активов в Англии с 0,5 млн. ф. ст. в 1965 г. до 2,8 млн. ф. ст. в 1968 г.

Однако в США самые крупные монополии (входящие в ведущую «двадцатку») в последние годы из-за анти-трестовских преследований редко практикуют поглощения, предпочитая привлекать интересующие их фирмы в виде субпоставщиков или скупать их технологию. В Западной Европе и Японии, напротив, к слияниям приступили крупнейшие компании. Участие в слияниях лидирующих фирм — то новое, что отличает нынешнюю волну слияний (1966—1972 гг.) от всех предыдущих. Тенденция к созданию одного-двух частнокапиталистических или государственно-монополистических гигантских концернов, вполне сопоставимых с американскими, охватила ныне практически все основные отрасли всех крупнейших империалистических государств. «Притягательность гигантизма, мания к слияниям, назовите это как хотите, но ведущие европейские предприниматели заражены этим, — пишет американский буржуазный экономист Ф. Сикмэн, — они объединяют компании с такой поспешностью и размахом, что никакое определение не может, по-видимому, оказаться достаточно точным. Если эта тенденция сохранится, а она, наверное, не прекратится, пока все потенциальные партнеры не будут соединены браком, на европейском промышленном ландшафте будет господствовать скоро небольшое число очень крупных компаний, каждая из которых станет почти монополией на своем национальном рынке или чем-то вроде монополии, если не считать импорт и присутствие американских и других иностранных филиалов»<sup>1</sup>.

Первой из отраслей, затронутых «гигантоманией», оказалась черная металлургия. В 1963 г. Верховный орган ЕОУС санкционировал самое крупное по тому времени слияние между национальными фирмами в рамках объединения, допустив поглощение западногерманским концерном «Аугуст Тиссен хютте» одной из ведущих металлургических компаний ФРГ «Феникс — Рейнрор». Поглотив вслед за этим западногерманскую фирму ХОАГ, концерн Тиссена вышел на третье место в мире

<sup>1</sup> Ph. Siekman. Europe's Love Affaires with Bigness. — «Fortune», March 1970, p. 95.



по производству стали после американских «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн» и «Бетлехем стил корпорейшн». Во Франции трест «Юзинор» (32% национального производства стали и 1,9% мирового производства в 1966 г.) поглотил в 1966 г. четвертую по объему производства металлургическую компанию «Лоррэн — Эско», а в 1967 г. приобрел контроль (41% акционерного капитала) над компанией «Валурек». После слияния в 1968 г. концерна «Де Вандель» (14% национального производства и 0,9% мирового выпуска стали в 1966 г.) с двумя другими крупными фирмами — «Сиделор» и «Мозелан де сидерюржи» в черной металлургии Франции господствуют две крупнейшие монополии, обеспечивающие  $\frac{2}{3}$  выпуска стали в стране. В Бельгии две основные металлургические группы — «Коккериль Угре-Провиданс» и «Эсперанс-Лонгдо» — слились в одну. В Англии в результате национализации черной металлургии 14 компаний, выплавляющих 90% стали в стране, объединились в 1967 г. в государственную монополию, которая по объему выпуска стали вышла на второе место в мире после «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн». В 1970 г., оттеснив «Бритиш стил корпорейшн», второе место в мире по производству стали заняла японская компания «Ниппон сэйтэцу», возникшая в результате слияния «Явата сэйтэцу» и «Фудзи сэйтэцу» — компаний номер 1 и номер 2 в сталелитейной промышленности Японии.

Вслед за черной металлургией процесс централизации распространился на все другие отрасли и сферы европейской и японской экономики, но в первую очередь на базовые и технически передовые отрасли — химию, электротехнику и радиоэлектронику, автомобиле-, самолето- и судостроение.

В отличие от США, где слияниями и поглощениями охвачены компании преимущественно разных отраслей, в Западной Европе и Японии процесс горизонтальной централизации далек от завершения. В ФРГ, например, в общем количестве крупных слияний, зарегистрированных Федеральным картельным ведомством в период с 1967 по 1969 г., доля горизонтальных приобретений составляла 55%, конгломератных объединений — 43% и вертикальных слияний — 2%<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> «DWI — Berichte», 1970, N 8, S. 25.

В Западной Европе и Японии, где осуществляется перестройка монополий по американскому образцу, ширится и процесс межотраслевого объединения фирм. Однако внешняя диверсификация (т. е. диверсификация через покупку уже существующих предприятий или фирм) отличается в этих странах рядом особенностей:

1. В то время как в США сливаются в настоящее время компании, лишенные, как правило, какой-либо производственной общности, в Западной Европе и Японии объединяются преимущественно фирмы, функционально связанные в процессе производства и сбыта.

2. Если в США конгломераты поглощают чаще крупные фирмы, то в Западной Европе и Японии процесс диверсификации развертывается обычно по линии скупки ведущими концернами мелких семейных фирм и небольших акционерных обществ других отраслей.

Что касается слияний национальных европейских и японских лидирующих компаний друг с другом, то все они осуществляются пока что в рамках одной и той же отрасли. Следующим этапом в развитии западноевропейской и японской централизации капитала и производства явится, по некоторым прогнозам, объединение ведущих компаний смежных и сопряженных отраслей. Руководитель планового отдела английской фирмы «Бритиш петролеум» Н. Г. С. Чэмпин, в частности, выступая в начале 1970 г. на конференции, посвященной проблеме инвестиций в химическую промышленность, заявил, что он не удивился бы, если бы гигантские химические концерны и нефтяные компании прибегли к слияниям. В результате таких слияний, утверждает Н. Г. С. Чэмпин, возникнут сверхмощные корпорации, охватывающие все стадии производства, начиная от разработки нефтяных месторождений и кончая изготовлением конечных продуктов органической химии<sup>1</sup>.

Характерно, что именно нефтяная компания «Бритиш петролеум» скупила в 1967 г. химические предприятия фирмы «Дистиллерз», превратившись благодаря этому во вторую по значению монополию в химической промышленности Англии (после «Импириэл кемикл индустриз») с чрезвычайно разветвленными международными связями. Столь значительное повышение роли «Бритиш

---

<sup>1</sup> «The Journal of Commerce», 1970, February 2.

петролеум» на рынке химикатов стало возможным потому, что ей принадлежат самые крупные в стране нефтеперерабатывающие заводы, а 70% продуктов органического синтеза в Англии производится из нефти.

Ускорившаяся перегруппировка промышленного потенциала в европейских государствах не привела к уменьшению разрыва между крупными фирмами США и Западной Европы. В течение 1962—1968 гг. США сумели сохранить свою долю в общем списке 500 крупнейших компаний капиталистического мира практически неизменной. В 1968 г. в «клубе 500» насчитывалось 300 американских фирм (против 301 в 1962 г.). Причина подобной «стабильности» кроется прежде всего в больших размерах сливающихся капиталов. Капиталы средних по американским масштабам объединяющихся фирм превосходят нередко капиталы сливающихся европейских «гигантов».

В то время как из «клуба 500» выбывают европейские фирмы (их число сократилось со 148 в 1962 г. до 132

**Таблица 2**

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ 500 КРУПНЕЙШИХ (ПО ОБЪЕМУ ПРОДАЖ)  
ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО МИРА  
ПО СТРАНАМ

	1962 г.	1968 г.		1962 г.	1968 г.
США .	301	300	Австралия .	2	2
Англия *	55	48	ЮАР	2	2
Япония	31	45	Аргентина	—	2
ФРГ .	35	29 **	Австрия	1	1
Франция	27	21	Люксембург	1	1
Канада	13	12	Мексика	1	1
Италия .	7	8	Индия	1	1
Швейцария .	6	8	Бразилия	—	1
Нидерланды ***	6	6	Замбия	—	1
Швеция . .	8	6	Португалия .	—	1
Бельгия ****	3	3	Нидерландские Антиллы	—	1

\* Включая два англо-голландских концерна.

\*\* Включая западногерманско-бельгийский концерн.

\*\*\* Без двух англо-голландских концернов.

\*\*\*\* Без западногерманско-бельгийского концерна.

Источник: «Unternehmerbrief des Deutschen Industrieinstituts», 16.IV.1970, S. 5.

в 1968 г.), «клуб 500» пополняется новыми членами японского происхождения. По количеству компаний, входящих в первые 500, Япония, потеснив ФРГ, не только вышла в 1968 г. на третье место в мире после США и Англии, но и «наступает на пятки» Англии. Среди членов «клуба 500» растет также число компаний с главной резиденцией в развивающихся странах: в 1962 г. таких компаний было всего 2, а в 1968 г. их насчитывалось уже 9.

Изменение состава членов «клуба» ведущих монополий свидетельствует о неумолимом действии закона неравномерности экономического и политического развития капитализма. Непрерывно изменяя соотношение сил между капиталистическими монополиями, закон неравномерности обостряет борьбу между ними за экономический раздел и передел капиталистического мира. «Ибо при капитализме, — указывал В. И. Ленин, — *немыслимо иное основание для раздела сфер влияния, интересов, колоний и пр., кроме как учет силы участников дележа, силы общеэкономической, финансовой, военной и т. д. А сила изменяется неодинаково у этих участников дележа, ибо *равномерного* развития отдельных предприятий, трестов, отраслей промышленности, стран при капитализме быть не может*»<sup>1</sup>.

Концентрация и централизация производства и капитала в каждом из регионов капиталистического мира имеют, естественно, свои особенности. Однако развитие научно-технического прогресса, переход капитализма свободной конкуренции в монополистический и государственно-монополистический капитализм, социально-политические изменения в мире наделяют современный концентрационный процесс рядом черт, общих для всех без исключения развитых капиталистических государств. Каковы же эти черты?

Во-первых, общая для всех капиталистических стран особенность современного процесса концентрации состоит в стремительном увеличении среднего размера крупнейших фирм. Количество компаний с торговым оборотом не менее 1 млрд. долл. возросло с 63 в 1962 г. до 152 в 1968 г. В общем числе компаний-«миллиардеров» удельный вес фирм США снизился за этот период с 78

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 417.

до 68%. «Клуб миллиардеров» пополнился в 1968 г. компаниями Японии, Франции, Канады и Австралии (см. табл. 3).

**Таблица 3**  
**КОМПАНИИ-«МИЛЛИАРДЕРЫ» \***  
**В РАСПРЕДЕЛЕНИИ**  
**ПО РЕГИОНАМ И СТРАНАМ**

	1962 г.	1968 г.
Западная Европа	14	35
ФРГ	6	11
Франция	—	6
Италия	1	3
Нидерланды **	1	1
Англия ***	5	13
Швейцария	1	1
США	49	104
Прочие районы	—	13
Япония	—	11
Канада	—	1
Австралия	—	1
<b>Всего</b>	<b>63</b>	<b>152</b>

\* С оборотом продаж не менее 1 млрд. долл.

\*\* Без двух англо-голландских концернов.

\*\*\* Включая два англо-голландских концерна.

Источники: «Unternehmerbrief des Deutschen Industrieinstituts», 16.IV.1970, S. 4; «DWI — Berichte», 1963, N 20, S. 11—12; 1970, N 8, S. 10.

Во-вторых, концентрация производства выступает ныне не только в виде укрупнения отдельных производственных единиц, но и в форме сосредоточения в рамках монополистического объединения все более широкого круга фабрик и заводов. Если для домонополистического капитализма была характерна одноступенчатая форма концентрации производства, то современный концентрационный процесс ведет к созданию и развитию многоступенчатых экономических образований. «На нижней ступени этой лестницы находятся тысячи заводов, над ними — несколько меньшее число компаний, над компаниями — несколько сот крупных корпораций (имеющих дочерние компании), над которыми господствует горстка

всесильных финансовых групп», — пишут американские экономисты в докладе, подготовленном по заданию одной из сенатских комиссий<sup>1</sup>.

В концентрации производства на ее нижних ступенях более непосредственно отражаются важнейшие направления научно-технического прогресса. Размеры фабрик и заводов, в частности, характеризуют прежде всего производственный аспект экономической концентрации. На верхних ступенях концентрации, на уровне финансовых групп, концернов, объединений и т. п., с наибольшей силой проявляется ее чисто капиталистический аспект, связанный со специфическими условиями монополистической борьбы, стремлением монополий к захвату новых позиций, к усилению своей экономической мощи<sup>2</sup>.

Диалектическое взаимодействие технико-экономического (производственного) и социального аспектов капиталистической концентрации является прямым отражением взаимосвязи, существующей между обоими направлениями концентрационного процесса — концентрацией (и централизацией) производства и концентрацией (и централизацией) капитала.

До поры до времени оба процесса развиваются более или менее параллельно. С отделением собственности на капитал от приложения капитала к производству создаются условия для того, чтобы каждый из этих видов концентрации приобрел свою обособленную форму движения. На монополистической стадии капитализма отделение капитала-собственности от капитала-функции, указывал Ленин, достигает громадных размеров<sup>3</sup>. В результате резко возрастает разрыв между обоими видами концентрации, что не снимает, однако, их взаимосвязанности. С одной стороны, в условиях громадного роста фиктивного капитала расширяются пределы концентрации капитала в немногих руках. С другой стороны, с расшире-

---

<sup>1</sup> Дж. Блэр, Х. Хоугтон, М. Роуз. Экономическая концентрация и вторая мировая война. М., 1948, стр. 88.

<sup>2</sup> Для оценки современного уровня концентрации необходим анализ всех ее ступеней. Если же ограничиться одной из них, например анализом концентрации производства на фабриках, заводах, мастерских (производственных единицах), то можно прийти к ошибочным выводам в духе теорий «деконцентрации», пропагандируемых буржуазной наукой.

<sup>3</sup> См. В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 356—357.

нием возможностей мобилизации капиталов на свободном денежном рынке масштабы предприятий и объем производства освобождаются в растущей мере от рамок, поставленных размерами капитала, имеющегося в данное время у той или иной капиталистической группы<sup>1</sup>.

В-третьих, общей закономерностью для всех капиталистических стран (но в первую очередь для США) являются более быстрые темпы развития процесса монополизации по сравнению с ростом уровня отраслевой концентрации. В основе этого явления лежит выход концентрационного процесса за рамки отдельных отраслей. Укрупнение производства путем комбинирования и диверсификации становится формой концентрации (и централизации), все более характерной для современного капитализма.

С увеличением количества многоотраслевых концернов и расширением масштабов их деятельности видоизменяется до известной степени традиционный механизм функционирования капиталистической экономики.

С одной стороны, многоотраслевой состав концернов, размывая границы между сферами влияния одноотраслевых монополий, снимает воздвигавшиеся ими барьеры против конкуренции<sup>2</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 одних отраслей в другие, ускоряется восстановление постоянно нарушаемой пропорциональности между отраслями и сферами капиталистической экономики.

---

<sup>1</sup> См. *Е. Л. Хмельницкая*. Очерки современной монополии. М., 1971, стр. 40; *Л. А. Леонтьев*. Ленинская теория империализма. М., 1969, стр. 214.

<sup>2</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.

С другой стороны, тесные производственные, коммерческие и финансовые связи между отдельными компаниями в рамках замкнутых многотраслевых «империй» необычайно усиливают устойчивость таких «империй» 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 планомерности, прокладываящая себе путь в борьбе с нарастающей нестабильностью рыночной конъюнктуры. Борьба за сокращение издержек в пределах краткого периода времени, характерная для эпохи свободной конкуренции, сменяется долговременным планированием снижения 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 капиталов из отрасли в отрасль, так и тех факторов, которые затрудняют такой перелив. Межотраслевая конкуренция, тесно переплетаясь, скрещиваясь с внутриотраслевой конкуренцией, приобретает небывалые прежде динамизм и остроту. Становится еще более противоречивым и сложным процесс выравнивания условий приложения капитала и норм прибыли в различных отраслях капиталистического хозяйства.

В-четвертых, для всех без исключения развитых стран капитализма характерно ныне развитие концентрационного процесса в скрытых формах. Специализация производства как результат роста общественного разделения труда проходит через всю историю капитализма. Но лишь на монополистической стадии капитализма специализация приобретает новую роль, создавая условия для «обрастания» господствующих монополий периферией из многих тысяч средних и мелких предприятий, формально сохраняющих юридическую самостоятельность<sup>1</sup>. Превра-

---

<sup>1</sup> Американская транснациональная монополия «Дженерал моторз», например, распоряжается судьбой 35 тыс. формально незави-



щение мелкого предпринимательства в функциональное звено хозяйствования монополий выгодно последним не только потому, что мелкие компании вынуждены первыми принимать на себя удары срывов экономической конъюнктуры и риск специализации производства, но и потому, что самый факт существования мелких и мельчайших фирм позволяет государственно-монополистическим кругам сдерживать темпы классовой поляризации общества. Наконец, большая разница в уровнях заработной платы рабочих крупных и мелких предприятий создает условия для присвоения монополиями части прибавочной стоимости, созданной трудом рабочих мелких предприятий, что расширяет возможности капиталистического накопления.

В-пятых, для концентрационного процесса в развитых капиталистических странах типичен ныне выход за пределы не только отдельных отраслей, но и национальных государств. Переориентация частного экспорта капитала с развивающихся на промышленно развитые страны привела к усилению интернационального переплетения капиталов, поскольку вывоз капитала в индустриальные регионы капиталистического мира имеет не односторонний, а двусторонний характер. Такие формы экспорта капитала, как организация обществ совместного владения на паях с местным капиталом или с фирмами различных государств, приобретение части активов иностранной компании, обмен акциями между фирмами разной национальной принадлежности, идентичны международной централизации капитала и производства. Налицо, следовательно, новая, более высокая ступень в развитии концентрационного процесса.

Итак, концентрация как основа, из которой монополия вырастает (и именно в этой роли она рассматривалась Марксом и Лениным), отличается количественно и качественно от концентрации как основы, в которой монополия себя закрепляет. Чем обусловлены эти различия? Какие факторы содействовали убыстрению концен-

---

симых субпоставщиков в США и за рубежом, западногерманские транснациональные концерны «Сименс» и АЭГ имеют около 30 тыс. таких предприятий, «Крупп» — 23 тыс., «Фарбенфабрикен Байер» — 17,5 тыс., «Даймлер-Бенц» — 16,6 тыс., «Маннесмани» — 14 тыс. («DWI — Berichte», 1966, N 10, S. 6; «Мировая экономика и международные отношения», 1970, № 1, стр. 118).

традиционного процесса и его выходу за национальные границы?

Одним из них является современная научно-техническая революция, диктующая необходимость расширения масштабов производства, непрерывного совершенствования и модернизации производственного аппарата промышленности, сельского хозяйства, транспорта, полной перестройки устаревшей отраслевой структуры экономики. Автоматизация и полная механизация, электрификация и химизация, коренное изменение технологических процессов, использование новейшего высокопроизводительного оборудования, применение передовых методов управления и организации науки и производства — все это требует огромных капиталовложений, которые под силу только крупнейшим монополиям. Финансовые ресурсы, экономический и научно-технический потенциал отдельных фирм, промышленных комплексов и даже целых стран часто оказываются недостаточными для создания современных крупномасштабных производственных мощностей. Интернациональное сложение капиталов в различных формах существенно раздвигает границы экономических, технических и финансовых возможностей объединяющихся компаний.

Повышенные требования к накоплению, предъявляемые современной научно-технической революцией, диктуются в первую очередь непрерывным увеличением в общих издержках капиталистических фирм доли затрат на научные исследования и опытно-конструкторские разработки, а также на долгосрочное прогнозирование и планирование. Новизна выпускаемых изделий и быстрота освоения научных открытий превратились ныне в один из важнейших факторов повышения рентабельности и конкурентоспособности капиталистических предприятий. Включение научных исследований непосредственно в сферу производства ведет к дальнейшему росту его размеров, поскольку систематические научные исследования рентабельны лишь при очень больших масштабах производственной деятельности, выходящей все чаще за рамки отдельных государств.

Усложнение и удорожание процесса научно-исследовательских разработок, неравномерность развития по странам прикладных и фундаментальных исследований, различная роль отдельных буржуазных правительств

в финансировании последних — все это стимулирует специализацию концернов на определенных видах исследовательской деятельности, международную кооперацию в области исследований и опытно-конструкторских разработок, совместное выполнение проектов компаниями разных стран, международный обмен результатами исследований, технологическим опытом, новейшими методами управления и организации науки и производства.

Важными направлениями технического прогресса, подталкивающими международную централизацию производства и капитала, являются комбинирование и диверсификация производственных процессов.

Капиталистические комбинаты растут как в горизонтальном направлении (объединение однородных специализированных предприятий), так и в вертикальном направлении (объединение различных видов производств, имеющих общую технологическую основу). В результате возникают обширные производственные комплексы, которые часто не вмещаются в рамки самых крупных монополий и их объединений в одной стране и поэтому создаются совместными усилиями компаний разных стран.

К тому же результату ведет дифференциация продукции, развивающаяся в тесной связи с научно-техническими открытиями и прогрессом специализации общественного труда. Расширение ассортимента выпускаемых изделий на всех этапах производственного процесса (от сырья и до конечной продукции) способствует повышению эффективности производства и росту конкурентоспособности капиталистических фирм. Ускоренный прогресс дифференциации производства усиливает потребность в диверсификации капитала, кратчайший путь к которой — в слияниях и различного рода объединениях компаний разнородных производств или отраслей, зачастую лишенных технологической общности.

Развитие новой 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<sup>1</sup>. Неизбеж-

---

<sup>1</sup> В книге, редактором и составителем которой выступает профессор Токийского университета Хироми Арисава, приводятся мно-

ным результатом повышения верхних границ современного технологического оптимума и увеличения технических параметров выпускаемых изделий является рост «порогового» размера капитала, необходимого для эффективного ведения дела<sup>1</sup>.

Потребность во все больших массах капитала усиливается колоссально возросшим риском капиталовложений и прогрессирующим обесценением капитала. Этому содействуют повышение технического и органического строения капитала, рост доли постоянных расходов, ускорение морального износа оборудования, технологии выпускаемой продукции.

Национальные масштабы накопления капитала оказываются все чаще недостаточными для удовлетворения возрастающих потребностей в инвестициях, что имеет своим результатом, с одной стороны, обострение конкурентной борьбы монополий за наилучшие условия накопления, а с другой стороны, небывалый размах всякого рода международных монополистических сговоров и соглашений о частичном и полном объединении ресурсов, специализации, кооперации и т. д.

Международный процесс концентрации подхлестывается и усилением конкуренции на сузившемся в территориальном отношении мировом капиталистическом рынке. Оптимальные масштабы производства все чаще выходят за границы внутреннего спроса отдельных государств, что сталкивает на капиталистических товарных рынках увеличивающееся число крупных компаний. С ростом зависимости капиталистического производства от внешней сферы реализации и развитием тенденции к

---

гочисленные расчеты и сопоставления, иллюстрирующие положительное воздействие укрупнения предприятий в различных отраслях на рентабельность производства. Утверждается, например, что при строительстве завода производственной мощностью 20 тыс. т полиэтилена в год расходы на его строительство составляют 80,9 тыс. иен на тонну полиэтилена. При строительстве же завода производственной мощностью 500 тыс. т полиэтилена в год эти расходы снижаются до 28,5 тыс. иен на тонну полиэтилена («Совершенствование структуры промышленности и объединение предприятий». Под ред. Х. Арисава. Токио. Дайямондо, 1969, стр. 81).

<sup>1</sup> Так, например, если в Западной Европе в 1960 г. стоимость строительства среднего нефтехимического комбината составляла 2,5 млн. ф. ст., то в 1969 г. — уже 10 млн. ф. ст., а к 1975 г. возрастет до 30 млн. ф. ст. («Мировая экономика и международные отношения», 1970, № 2, стр. 106).

нивелировке издержек производства в развитых капиталистических странах борьба за внешние рынки приобретает все более острый и разрушительный характер. Монополии разных национальностей ищут выход в объединении в том или ином виде своих ресурсов, поскольку оно открывает им доступ как к рынкам капиталов, так и к рынкам сбыта не одного, а сразу нескольких государств<sup>1</sup>.

Важное значение имеют и такие факторы, убыстряющие концентрацию и централизацию производства и капитала, как накопление избыточного капитала в руках международной финансовой олигархии, совершенствование интернациональной системы кредита, расширение могущества банковских монополий, их более тесное сращивание с промышленными монополистическими объединениями.

Чрезвычайно благоприятный климат для развития концентрационного процесса на обоих его уровнях — национальном и международном — создает разрастание государственно-монополистического капитализма.

Буржуазное государство на протяжении всей истории капитализма всемерно содействовало концентрации производства и монополизации экономики. Однако это содействие уже на начальной стадии монополистического капитализма осуществлялось нередко в завуалированной форме. Камуфляж был необходим для установления и упрочения политического господства финансовой олигархии, нуждавшейся в поддержке широких слоев мелкой и средней буржуазии. К этому периоду относится возникновение антитрестовского законодательства в США, первоначальная цель которого заключалась в создании у широкой публики иллюзии борьбы государственной власти против засилья монополий.

С переходом монополистического капитализма в государственно-монополистический резко расширился арсенал средств государственного воздействия на масштабы и формы концентрационного процесса. Видное место в этом арсенале отводится антитрестовским мерам. Сохранение и в современных условиях антитрестовского законодательства, несмотря на энергичные протесты ад-

---

<sup>1</sup> См. об этом более подробно в первой книге настоящей серии (М. М. Максимова. Основные проблемы империалистической интеграции. Экономический аспект. М., 1971, стр. 34—56).

вокатов монополистического капитала, продиктовано, с одной стороны, опасением дезавуировать традиционные государственные декларации о защите «мелкого бизнеса», а с другой стороны, общей стратегией финансового капитала. Ведь это законодательство позволяет влиять определенным образом на отдельные монополии, если их поведение противоречит интересам буржуазии как класса в целом.

Антитрестовские преследования — одна из причин (пусть не самая важная) стремительного роста конгломератного движения в США. Закон Селлера — Кефопера от 1950 г., явившийся дополнением к акту Клейтона, ставит серьезные преграды на пути как горизонтальных, так и вертикальных слияний, но он допускает слияния разнотипных компаний. Чиновники Федеральной торговой комиссии министерства юстиции — блюстители административного закона, опасаясь, что дальнейшая концентрация экономической мощи в США может подорвать функционирование механизма конкуренции, выдвигают с 1967 г. предложения о запрете любых форм слияний для крупнейших 100—200 компаний США. А пока эти предложения обсуждаются, предприниматели спешат воспользоваться последней легальной возможностью слияния. «Бизнесмены спешат протиснуться в дверь, прежде чем ее захлопнут перед ними», — писал в 1967 г. журнал «Юнайтед Стейтс ньюс энд Уорлд рипорт»<sup>1</sup>. «Последние данные говорят о том, что бизнесмены не протискиваются, — подчеркивала газета «Правда», — они просто валят в эту дверь толпой»<sup>2</sup>.

Впрочем, для самых крупных американских компаний-миллиардеров слияния и приобретения в любых формах уже сейчас весьма затруднены. С 1950 по 1966 г. Федеральная торговая комиссия начала более 200 дел о нарушении антитрестовских законов против 771 компании США. Причем более половины компаний-гигантов (годовой объем продаж свыше 1 млрд. долл.) фигурировали в этих делах не менее одного раза. Лишь в двух случаях антитрестовские дела были заведены на компании с оборотом менее 5 млн. долл.<sup>3</sup> На протяжении од-

<sup>1</sup> «US News and World Report», 1967, September 11, p. 76.

<sup>2</sup> «Правда», 1 августа 1968 г.

<sup>3</sup> «Мировая экономика и международные отношения», 1968, № 2, стр. 149.

ного только 1966 финансового года Федеральная торговая комиссия добилась через судебные органы лишения 22 фирм-покупателей прав на 35 приобретенных ими предприятий, причем многим из них запрещено было приобретать какие-либо компании в течение следующих 10 лет<sup>1</sup>. Возможность воздействия органов юстиции США на процесс централизации капитала можно проиллюстрировать на примере антитрестовского преследования самой крупной промышленной монополии «Дженерал моторз». В 1963 г., когда против компании велся ряд антитрестовских процессов по обвинению в монополизации различных отраслей производства, компания не могла израсходовать скопившиеся у нее 2,5 млрд. долл. наличными на новые приобретения и поглощения. Пришлось ей пойти по пути «самопожирания»: скупить на нью-йоркской фондовой бирже 1,5 млн. собственных акций<sup>2</sup>.

Важно отметить, что хотя антитрестовское законодательство и противодействует в известной мере слияниям крупнейших фирм, оно бессильно воспрепятствовать росту монополизации американской экономики. Ведь антитрестовские законы не ставят никаких преград на пути приобретения монопольного положения фирмой в результате внутреннего роста. Более того, дальнейшее усиление ведущих монополий посредством внутренней экспансии (т. е. путем концентрации производства) всемерно поощряется правительством США. Горстке крупнейших монополий выдается подавляющая часть военных заказов, правительственных патентов и субсидий на ведение научно-исследовательских работ, продаются за бесценок построенные на государственные средства фабрики, заводы, лаборатории и т. п.

В отличие от США в странах Западной Европы и в Японии централизация производства и капитала в любом ее проявлении всемерно поддерживается и форсируется правящими кругами. В этом существенное отличие современной волны слияний (1966—1972 гг.) от предыдущих. Еще недавно правительства этих стран в

---

<sup>1</sup> «Annual Report of the Federal Trade Commission», 1966, р. 29—30.

<sup>2</sup> «Мировая экономика и международные отношения», 1969, № 7, стр. 21.

соответствии с действующим там антимонопольным законодательством препятствовали слияниям крупнейших монополий, поощряя в то же время объединение мелких и средних фирм<sup>1</sup>. Теперь взят курс на слияния лидирующих компаний с целью превращения их в транснациональные монополистические комплексы, способные выдержать конкуренцию американских гигантов. Изменение курса буржуазных правительств стран Западной Европы и Японии нашло свое отражение и в планах развития этих стран. Стратегическая ориентация пятого плана (1966—1970 гг.) Франции, например, состояла в том, чтобы в большинстве крупных отраслей промышленности — производстве алюминия, металлургии, машиностроении, энергетике, химической и других — число предприятий или объединений свести к одному или двум<sup>2</sup>.

В одних странах правительства санкционируют и «подталкивают» слияния ведущих монополий, молчаливо обходя действующий антимонопольный закон. В других странах к антимонопольному закону официально приняты поправки, которые не только дают право монополиям по своему усмотрению определять масштабы и характер производства, устанавливать цены на продукцию, но даже не ограничивают размеры капитала и производственные мощности компаний. В Японии, например, подобные поправки были опубликованы в ноябре 1966 г.<sup>3</sup> «Под предлогом заботы об экономическом развитии страны антимонопольный закон оказался выхолощенным... Отныне, — писал видный японский экономист М. Ямомото, — сторожевой пес антимонопольного закона вряд ли

---

<sup>1</sup> Монополии большинства стран Западной Европы длительное время развивались, не встречая никаких юридических преград. Законодательство, направленное против злоупотреблений монополий, введено здесь преимущественно после второй мировой войны. Антимонопольные законы были приняты в Англии (законы 1948 г. и 1956 г.), Франции (1953 г. и 1963 г.), ФРГ (1957 г.), Нидерландах (1935 г., 1941 г. и 1958 г.), Бельгии (1960 г.), Дании (1937 г., 1955 г. и 1963 г.), Швеции (1953 г. и 1956 г.), Финляндии (1958 г.), Швейцарии (1963 г.), Австрии (1951 г., 1958 г. и 1962 г.), Испании (1963 г.) и других странах (С. D. Edwards. Cartelization in Western Europe. External, Research Staff, Bureau of Intelligence and Research, U.S. Department of State, 1964, p. 2).

<sup>2</sup> «Projet de rapport sur le V-e Plan». Paris, 1968, p. 8.

<sup>3</sup> «Совершенствование структуры промышленности и объединение предприятий», стр. 66—67.



сможет тормозить движение крупных предприятий. Интересам последних будет отдано предпочтение перед потребителями»<sup>1</sup>.

Содействие буржуазных правительств интернациональному переплетению капиталов является предметом специального исследования V главы. Здесь хотелось бы лишь подчеркнуть, что государственные методы поощрения национальной централизации идентичны методам форсирования аналогичных процессов на международном уровне, отличаясь от последних лишь бóльшим многообразием, степенью и глубиной своего воздействия. Так, не ограничиваясь преимущественным предоставлением сливающимся компаниям государственных заказов, кредитов, субсидий, налоговых льгот и т. п., буржуазные правительства прибегают в национальных рамках к принудительному объединению, а также к скупке части или всех акций объединяющихся фирм. Результатом правительственной деятельности такого рода явилось возникновение гигантских транснациональных государственно-частных монополий типа итальянского концерна «Монтэдисон», английского концерна «Интернэшнл компьютерз (холдинг) Лтд», французского концерна «Сосьетэ насьональ эроспасьяль» (СНА), а также государственных монополий типа «Бритиш стил корпорейшн».

Монополии ряда европейских стран расценивают смешанный капитал как наиболее удобный и эффективный инструмент использования государственной казны. Смешанное предпринимательство в наибольшей степени отвечает интересам монополий тогда, когда оно построено на преобладающем участии частного капитала. Государство в этих случаях присутствует в совместных компаниях на правах частного лица, а его предпринимательская деятельность регламентируется не публичным, а частным правом. При такой ситуации система смешанных предприятий скорее свидетельствует об использовании частным капиталом государственных финансов, чем о государственном вмешательстве в капиталистическую экономику<sup>2</sup>.

Новые условия для укрупнения монополий, возникновения разного рода сговоров и соглашений как на на-

---

<sup>1</sup> Цит. по: «Правда», 22 сентября 1970 г.

<sup>2</sup> Подробнее см. «Мировая экономика и международные отношения», 1969, № 2, стр. 54—55.

циональной, так и на международной основе создает образование интеграционных группировок в Западной Европе, в особенности «Общего рынка»<sup>1</sup>.

Наконец, огромную роль в убыстрении концентрации и централизации производства и капитала играют глубочайшие революционные сдвиги современности, изменившие социально-политическую структуру мира. В интересах повышения эффективности производства капитализм форсирует производственное, научно-техническое, финансовое, торговое сотрудничество между фирмами одной и многих стран, боясь потерпеть поражение в экономическом соревновании с социализмом, отстать от Советского Союза и других социалистических государств по уровню развития науки и техники, оказаться в неблагоприятном положении в области военно-промышленного потенциала<sup>2</sup>.

Ведя к дальнейшему обобществлению производства и содействуя социальной поляризации общества, концентрационный процесс обостряет основное противоречие капитализма — между общественным характером производства и частной формой присвоения, усиливает классовый антагонизм между трудом и капиталом. Объединение огромных масс трудящихся на укрупняющихся предприятиях сопровождается расширением масштабов классовой борьбы. В связи с этим крепнет стремление капиталистов противопоставить организованной силе рабочего класса мощные национальные и международные союзы монополистической буржуазии.

---

<sup>1</sup> См. об этом в главе V, § 4.

<sup>2</sup> Швейцарский буржуазный экономист Э. Салин в этой связи пишет: «...Убыстрение концентрации желательно и необходимо. Только таким путем капиталистическая экономика Запада в состоянии реализовать заложенные в ней потенции и одновременно доказать, что она так же жизнеспособна, как и развивающаяся плановая экономика Востока» (Цит. по: *H. Tammer. Imperialismus im Fieber der Machtkonzentration*, S. 44).

## ГЛАВА II

# НАЦИОНАЛЬНЫЕ ТРЕСТЫ И КОНЦЕРНЫ С ЗАРУБЕЖНЫМИ АКТИВАМИ (ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ МОНОПОЛИИ)

### 1. ПОНЯТИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ МОНОПОЛИИ. КРИТЕРИИ И МАСШТАБЫ „ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОСТИ“

Национальные тресты и концерны, осуществляющие операции в международном масштабе, не имеют пока общепринятого названия. Их именуют и «мировыми», и «международными», и «глобальными», и «многонациональными», и «транснациональными». Буржуазные экономисты классифицируют концерны, выходящие за рамки одной капиталистической страны, по их поведению. Канадские профессора И. А. Литвак и С. Дж. Мауле, например, называют «многонациональными» такие концерны, которые представляют собой цепь обществ различных национальностей, оперирующих под руководством одной и той же головной компании (ядра концерна)<sup>1</sup>. Французский экономист Г. А. Штайнер рекомендует руководствоваться двумя критериями при определении так называемого монополистического предприятия международного класса: 1) осуществление операций минимум в двух странах, 2) оптимальное использование руководством тех выгод, которые проистекают из многонационального характера предприятия, принятие решений лишь после комплексного анализа национальных и интернациональных возможностей<sup>2</sup>. Американский профессор Ч. Киндлебергер проводит различие между преимущественно национальными компаниями с незначи-

---

<sup>1</sup> I. A. Litvak and C. J. Maule. The Multinational Firm and Conflicting National Interests. — «Journal of World Trade Law», Vol. 3, 1969, N 3, p. 310.

<sup>2</sup> Цит. по: «Wirtschaftswissenschaft», 1968, N 11, S. 1830.

ными активами за рубежом, многонациональными компаниями (уважают местные обычаи и законы стран, открывших двери их капиталу; используют местных менеджеров, допускают участие местного капитала) и международными компаниями (подчиняют свою деятельность лишь собственным интересам)<sup>1</sup>. Американский профессор Р. Робинсон называет международной компанию, выходящую за пределы национальных границ лишь с некоторыми своими операциями; многонациональной — такую, деятельность которой осуществляется во всех тех странах, где наилучшим образом можно реализовать конечные стратегические цели компании, но ее акционерный капитал и принимаемые решения сохраняют национальную основу; супернациональной — компанию, не подпадающую под юрисдикцию какого-либо из национальных государств. Она регистрируется и контролируется специальным наднациональным органом, учрежденным на основе международного соглашения<sup>2</sup>.

Некоторые ученые при классификации корпораций, действующих в международном масштабе, пользуются количественными критериями. В частности, американские авторы Н. К. Брук и Ф. А. Лис в зависимости от размера продаж за рубежом делят все фирмы на корпорации со значительными зарубежными операциями (10—24% продаж в иностранных государствах от общего объема продаж), международно ориентирующиеся корпорации (25—50%), многонациональные корпорации (свыше 50%)<sup>3</sup>. Западногерманский экономист Р. Хеллман предлагает именовать международными все компании с заграничной квотой минимум в 25% (речь идет о размере производства, оборота продаж, инвестиций, прибылей, а также о числе занятых за рубежом)<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> *Ch. Kindleberger. American Business Abroad Six Lectures on Direct Investment. Yale University Press. New Haven and London, 1969, p. 180—182.*

<sup>2</sup> *R. D. Robinson. International Business Policy. New York, 1964, p. 220.*

<sup>3</sup> *N. K. Bruck and F. A. Lees. Foreign Content of U. S. Corporate Activities. — «Financial Analysts Journal», September — October 1966, p. 1—6.*

<sup>4</sup> *R. Hellmann. Weltunternehmen nur amerikanisch? Baden — Baden, 1970, S. 34.*

Подобная систематизация международных компаний в буржуазной литературе представляет несомненный познавательный интерес. Однако, взятая в целом, она не отражает всей специфики и всего многообразия современных международных монополий. Этого не отрицают и буржуазные экономисты. «Титул многонационального или международного концерна не защищается в законодательном порядке. Возможные критерии многочисленны. Ни один из них не удовлетворяет сам по себе, и в комбинации они остаются спорными», — пишет Р. Хеллман<sup>1</sup>.

Нам представляется целесообразным все тресты и концерны, действующие на мировой арене, разделить на две основные группы: транснациональные и международные (межнациональные). Под транснациональными трестами и концернами мы понимаем национальные компании с зарубежными активами, т. е. монополии, национальные по капиталу и контролю, но международные по сфере своей деятельности. Отражая факт выхода трестов и концернов за национальные границы, термин «транснациональный» (латин. *trans* — через) подчеркивает, что они не утрачивают при этом своего национального характера<sup>2</sup>. От транснациональных трестов и концернов мы отличаем международные (межнациональные) тресты и концерны, исследованные еще В. И. Лениным. Характерная особенность последних — международное рассредоточение акционерного капитала и многонациональный состав ядра треста или концерна.

Транснациональные фирмы возникли еще в XIX в. В конце XIX в. и в первые десятилетия настоящего столетия тресты и концерны империалистических держав (исключая монополии малых промышленно развитых стран Западной Европы), вынося часть операций за границу, сохраняли производственный и сбытовой аппарат в своей преобладающей части на территории «собственного» государства. Не удивительно, что В. И. Ленин, усмотрев в экспорте капитала один из основных признаков империализма, не причислял национальные монополии с зарубежными активами к международным моно-

---

<sup>1</sup> R. Hellmann. Weltunternehmen nur amerikanisch? S. 35.

<sup>2</sup> См. об этом М. М. Максимова. Основные проблемы империалистической интеграции, стр. 64.

полиям. Ведь доля зарубежных активов в общей сумме активов компаний большинства империалистических держав была в ту пору относительно невелика. В современных условиях растет удельный вес заграничных производственных мощностей в общем объеме производственных мощностей, увеличивается разрыв между экспортом товаров и продажами изделий, производимых зарубежными филиалами, прокладывает себе дорогу тенденция к «отрыву от национальной почвы». Поэтому количественные критерии для характеристики транснациональных монополий нам представляются чрезвычайно важными. Логично было бы, как это делает, например, Р. Хеллман, причислять к транснациональным трестам и концернам такие компании, деятельность которых не менее чем на 25% (по объему активов, производства, прибылей, числу занятых) осуществляется вне пределов их «собственных» государств. И тем не менее мы вынуждены отказаться от использования количественных показателей при определении понятия транснациональной монополии.

К количественным критериям мы прибегаем лишь для установления степени или класса «международности» той или иной транснациональной компании. Дело в том, что крупная корпорация с заграничной квотой в 5—10% может оказывать большее воздействие на экономику и политику зарубежных стран, открывших двери ее капиталу, чем относительно небольшая компания с заграничной квотой в 25% и более. К тому же данные об активах, производстве, продажах, прибылях, рабочей силе за рубежом публикуются компаниями крайне редко. Для оценки масштабов «интернациональности» трестов и концернов приходится пользоваться и такими экономическими критериями, как число стран, где осуществляется производство, удельный вес зарубежных филиалов и участия в общем числе филиалов и участия, степень контроля над заграничными дочерними обществами, доля полностью контролируемых зарубежных филиалов в общем числе зарубежных филиалов и участия и т. д. К сожалению, систематическая статистика и по этим показателям отсутствует.

Как уже указывалось, объем «интернационального» капиталистического производства (измеряется оборотом продаж предприятий, контролируемых иностранными

монополиями) составлял в 1966 г., по разным оценкам, 170—240 млрд. долл.<sup>1</sup>

Швейцарский журналист П. Келлер (парижский корреспондент швейцарского агентства печати «Новости»), принимая оценку совокупного объема «интернационального» производства для 1966 г. в 180 млрд. долл. за наиболее достоверную, предлагает следующее его распределение по странам и группам стран: «интернациональное» производство компаний США он оценивает в 110 млрд. долл., стран, входивших в ЕАСТ, — в 43 млрд. долл. (в том числе Англии — в 32 млрд. и Швейцарии — 8 млрд.), стран ЕЭС в границах «шести» — в 20 млрд. (в том числе Франции — в 8 млрд. и ФРГ — в 5 млрд.), компаний

---

<sup>1</sup> Так, американский буржуазный экономист С. Е. Ролфе в своем докладе о международных корпорациях, представленном на рассмотрение XXII съезда членов Международной торговой палаты, прошедшего в мае — июне 1969 г., оценивает объем интернационального производства в 240 млрд. долл. При этом он пользуется методом американского автора Дж. Полка, согласно которому инвестиции в 1 долл. обеспечивают оборот продаж приблизительно в 2 долл. Определяя для 1966 г. общий объем прямых иностранных инвестиций из всех стран ОЭСР в 90 млрд. долл. (в том числе из США в 55 млрд. долл. и из других стран в 35 млрд. долл.), он допускает, что цифра интернационального производства, соответствующего этим инвестициям, составляет 180 млрд. долл. К этой цифре он присовокупляет оборот продаж, порождаемый иностранными портфельными инвестициями, в результате чего объем интернационального производства в 1966 г. достигает 240 млрд. долл. (S. E. Rolfe. *The International Corporation*. Paris, 1969, p. 8—10).

Некоторые организации при оценке объема интернационального производства сбрасывают со счетов влияние на него иностранных портфельных инвестиций. Так, созданная в США международная организация «Нэшнл индастриал конференс борд», пользуясь методом Полка-Ролфе, определяет объем интернационального производства для 1966 г. в 170 млрд. долл. (она исходит из общего объема прямых иностранных инвестиций в 85 млрд. долл.). («Fortune», September 15, 1968, p. 100).

В рабочем документе Международной торговой палаты (МТП) от 1 апреля 1968 г. содержится оценка общего объема интернационального производства для 1966 г. в 200 млрд. долл. (International Chamber of Commerce. Doc. 810—811. Paris, 1.IV.1968). Не исключена вероятность, что, давая такую оценку, МТП учитывала влияние (в какой-то части) иностранных портфельных инвестиций на объем интернационального производства. А возможно, МТП исходила из того, что размеры вывоза капитала из стран Западной Европы занижены, поскольку в европейских странах менее полная статистика в этой области, чем в США.

Канады — в 6,5 млрд. и Японии — примерно в 2 млрд. долл.<sup>1</sup>

Как свидетельствуют эти данные, американские монополии по размерам зарубежной деятельности далеко опередили своих конкурентов. По состоянию на 1966 г. объем «интернационального» производства компаний США составлял 67% от общего объема «интернационального» производства всех транснациональных компаний мира.

Исходя из масштабов зарубежной деятельности, можно утверждать, что транснациональная монополия — явление в первую очередь американское. Однако «пропорционально специфическому «весу» своих экономик как раз страны ЕАСТ наиболее глубоко вовлечены в систему международного разделения труда посредством транснационального инструмента», — писал П. Келлер. Этот свой вывод он аргументировал данными об удельном весе «интернационального» производства в валовом национальном продукте США (15%), стран ЕЭС (6%) и стран ЕАСТ (24%)<sup>2</sup>.

Ориентация производства на внешние рынки и перенесение значительной его части на заграничные филиальные предприятия характерны в наибольшей мере для малых высокоразвитых стран Западной Европы. Объем продаж швейцарских фирм за рубежом, в частности, приближается к 50% валового национального продукта страны<sup>3</sup>. Одна из основных причин этого явления заключена в относительной узости внутреннего рынка, что с самого начала лимитировало расширение масштабов деятельности монополий малых стран. Выход за пределы страны позволил финансовым группировкам этих стран превратиться в мощные монополистические объединения международного значения.

---

<sup>1</sup> «EFTA Bulletin», vol. X, 1969, N 6, p. 4—5.

<sup>2</sup> Ibid., p. 5.

<sup>3</sup> Опрос, проведенный в связи со Швейцарской национальной выставкой 1964 г., показал, что на предприятиях 20 компаний или групп компаний Швейцарии, расположенных внутри страны, было занято 94 тыс. человек, а на предприятиях за рубежом — 264 тыс. По сравнению со 114 фабриками и торговыми отделениями в Швейцарии эти компании или группы компаний имели 466 фабрик и торговых отделений в остальных странах Западной Европы, 109 — в Азии, 152 — в Латинской Америке, 86 — в США и Канаде, 68 — в Африке и 40 — в Австралии («EFTA Bulletin», 1969, N 6, p. 5).



При количественном сопоставлении транснациональных компаний США и стран Западной Европы профессор Гарвардской школы бизнеса Р. Вернон руководствуется только межконтинентальными инвестициями, исключая межевропейские и американо-канадские вложения. При таком подходе Р. Вернон насчитывает 200 американских и только 30 европейских транснациональных трестов и концернов. Заокеанская собственность фирм Западной Европы составляет, по его расчетам, только  $\frac{1}{5}$  заокеанской собственности компаний США<sup>1</sup>.

Если же учитывать межевропейские и американо-канадские инвестиции, то, как утверждает С. Ролфе, «число европейских компаний со значительной собственностью за границей будет не меньше, если не больше числа американских международных обществ». Сравнение 200 американских и неамериканских обществ, приводимых журналом «Форчун», показывает, что примерно от 75 до 85% американских и столько же европейских компаний можно рассматривать как транснациональные<sup>2</sup>.

Еще более веские данные в пользу «интернациональности» фирм Западной Европы дает статистика о числе зарубежных филиалов, опубликованная Союзом международных ассоциаций. На основе этих статистических данных нами подсчитано, что из 589 фирм с активами в 10 и более странах 268 являются компаниями США и 321 компаниями стран Западной Европы (см. табл. 4). Следовательно, американские фирмы, существенно превосходя европейские компании по совокупному объему «интернационального» производства, уступают им в количественном отношении. Объяснение этому следует искать в более крупных размерах транснациональных монополий США.

Важно отметить, что среди транснациональных монополий практически отсутствуют японские компании. Главное место во внешнеэкономической экспансии сегодняшней Японии принадлежит вывозу товаров. Из общей суммы заграничных инвестиций Японии на долю прямых вложений приходилось в конце 60-х годов менее 10%, причем около 60% прямых инвестиций падало на

---

<sup>1</sup> R. Vernon. *Multinational Enterprise and National Sovereignty*. — «Harvard Business Review», March — April 1967, p. 156, 158.

<sup>2</sup> S. E. Rolfe. *The International Corporation in Perspective*. The Atlantic Council. Washington, May 1969, p. 16.

Таблица 4

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ США И ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ,  
ИМЕЮЩИЕ АКТИВЫ В 10 И БОЛЕЕ СТРАНАХ

Страны и районы	Общее число компаний с активом в 10 и более странах	В том числе с активами в						
		10—12 странах	13—15 странах	16—20 странах	21—25 странах	26—30 странах	31—40 странах	41 и более странах
США . . . . .	268	92	59	39	37	18	14	9
Западная Европа .	321	116	62	74	30	22	12	5
ЕАСТ (в прежних границах „семи“)	204	68	40	50	18	15	9	4
Великобритания .	153	47	31	43	14	10	5	3
Швейцария . . . . .	18	8	3	3	2	—	2	—
Швеция . . . . .	26	10	4	3	2	5	2	—
Дания . . . . .	4	3	—	—	—	—	—	—
Норвегия . . . . .	1	—	—	1	—	—	—	—
Австрия . . . . .	2	—	2	—	—	—	—	—
ЕЭС (в узких рамках „шести“)	117	48	22	24	12	7	3	1
Франция . . . . .	40	19	6	8	5	2	—	—
ФРГ . . . . .	42	18	10	9	1	2	2	—
Бельгия . . . . .	6	3	2	1	—	—	—	—
Голландия . . . . .	19	8	2	4	2	2	—	1
Италия . . . . .	10	—	2	2	4	1	1	—
Итого . . . . .	589	208	121	113	67	40	26	14

Рассчитано по: «Yearbook of International Organizations», Union of International Associations. Brussel, 12 Edition, 1968—1969, p. 1203—1214.

создание предприятий в развивающихся странах, преимущественно в горнодобывающей и лесной промышленности. В развитых капиталистических государствах капиталовложения японских компаний сделаны главным образом в торговые отделения и филиалы. Более активное участие Японии в международном переплетении капиталов, по-видимому, дело ближайшего будущего. Уже сейчас наметилась тенденция к увеличению японских инвестиций в промышленные предприятия США и Западной Европы. В большой мере это связано как с беспрецедентным по своему размаху процессом централиза-

ции капитала и производства, охватившим Японию, так и с правительственной политикой либерализации частных капиталовложений за границей.

Ниже приводятся табл. 5 и 6, содержащие перечень важнейших транснациональных трестов и концернов США и стран Западной Европы. К сожалению, отсутствуют данные о доле заграничных продаж, активов и прибылей по каждой европейской компании из приведенных в табл. 6. Зато мы имеем возможность при оценке масштабов «интернациональности» фирм Западной Европы воспользоваться таким критерием, как удельный вес зарубежных филиалов и участия в общем числе филиалов и участия (см. табл. 7). Из 321 транснациональной фирмы стран Западной Европы, имеющей активы в 10 странах и более, насчитывается 26 наиболее «интернациональных» компаний, у которых доля зарубежных филиалов и участия в общем числе филиалов и участия составляет 90—100%. Отсутствие необходимых данных лишает нас возможности привести аналогичные цифры по США.

Если табл. 5 и 7 позволяют составить представление о том, в какой мере производственная и финансовая база транснациональных монополий переместилась за пределы их «собственных» государств, то табл. 8 создает предпосылки для анализа масштабов внедрения транснациональных монополий в экономику иностранных государств. Чем выше доля полностью контролируемых зарубежных филиалов в общем числе зарубежных филиалов и участия, тем полнее подчиняется деятельность заграничных предприятий стратегии материнской компании, тем глубже вращается последняя в экономическую структуру иностранных капиталистических государств.

Как явствует из табл. 8, американские транснациональные монополии осуществляют более полный контроль над своими зарубежными филиалами, чем их европейские конкуренты<sup>1</sup>. Удельный вес в общем числе

---

<sup>1</sup> Вкладывая капитал за границей, транснациональные монополии создают филиальные предприятия различного типа. Общеизвестная классификация типов филиалов отсутствует. Союз международных ассоциаций дает следующую классификацию в зависимости от размеров владения капиталом предприятия и его юридического статуса: отделение (branch office) — 100%; дочерняя компания (subsidiary) — 50% и более; филиал (affiliate) — менее 50%; совместная

Таблица 5

НЕКОТОРЫЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ США  
(1967 г.)

Компании	Общая сумма продаж (в млн. долл.)	Доля в % к общему итогу			Число стран, где имеются производ- ственные предприятия
		продаж за границей	активов за границей	прибылей от заграничных операций	
«Мэсси Фергюссон» . . .	845	90	84		22
«Стандард ойл (Нью-Джерси)» . . .	13 266	68	56	52	45
«Колгейт — Палмолив» . . .	1 025	55	50		43
«Юнайтед Шу машинери» . . .	284	54	50	57	25
«Зингер мэньюфэкчуринг» . . .	1 138	50	58		28
«Пфайцер (Чес) энд компани» . . .	638	48	50	52	32
«Хейнц» . . .	691	47	55	57	15
«Интернэшнл телефоун энд телеграф» . . .	2 761	47	47	50	60
«Корн продактс рифайнинг» . . .	1 073	46	47	49	33
«Сокони мобил ойл» . . .	5 772		46	45	38
«Нэшнл кэш реджистер» . . .	955	44	41	51	10
«Форд мотор» . . .	10 516	36	40	92 *	27
«Галф ойл» . . .	4 202		38	29	48
«Уорнер — Ламберт фармасетикл» . . .	657	33	32	33	47
«Анаконда» . . .	1 048	32	44	57	9
«Интернэшнл бизнес мэшинз» . . .	5 345	30	34	32	14
«Миннесота Майнинг энд Мэньюфэкчуринг» . . .	1 231	30	29	29	24
«Гудиер тайр энд раббер» . . .	2 638	30	22	30	35
«Америкен стандард» . . .	600	28	30	39	21
«Аббот лабораториз» . . .	303	26	27	26	24
«Крайслер» . . .	6 213	21 **	31 **		18
«Интернэшнл харвестер» . . .	2 542	17	21	10	18
«Дженерал моторз» . . .	20 026	14 **	15 **	7 **	24
«Катерпиллер трэктор» . . .	1 472	14	25		14
«Дюпон де Немур» . . .	3 102	4	12		16

\* В 1967 г. чистые прибыли компании «Форд мотор» по операциям в США резко сократились в связи с забастовкой на ее автомобильных заводах.

\*\* Без Канады.

Источник. «Fortune», September 15, 1968, p. 105.

**Таблица 6**  
**НЕКОТОРЫЕ ЕВРОПЕЙСКИЕ**  
**ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ**  
(1968 г.; в млн. долл.)

Наименование	Место среди первых „500“	Оборот продаж
«Бритиш петролеум»	21	3 260
ИКИ	24	2 969
«Фольксваген»	27	2 925
«Филипс»	32	2 685
«Монтэдисон»	41	2 315
«Сименс»	51	2 097
«Нестле»	54	1 939
«Хёхст»	55	1 906
«Рэно»	64	1 733
«Байер»	65	1 731
«Даймлер-Бенц»	68	1 699
«Компани Франсэз де пет- роль»	80	1 560
«Бритиш Америкэн тобэкоу»	85	1 444
АКЗО (АКУ + КЗО)	—	1 432
БАСФ	93	1 395
«Куртолдз»	96	1 383
«АЭГ-Телефункен»	99	1 374
«Пешинэ»	107	1 275
«Ситроен»	108	1 272
«Рон-Пуленк»	115	1 201
«Данлоп»	131	1 080
«Пирелли»	160	949
«Бош»	162	925
«Браун-Бовери»	163	919
«Мишлен»	166	910
«Петрофина»	174	888
«Сен-Гобен»	192	814
СКФ	214	728
«Хоффманн—Ларош»	218	720
«Рио — Тинто зинк»	226	697
«Сольвей»	244	655
«Гейги»	256	624
«Смба»	260	607
«Оливетти»	266	592
АСЕА	299	527
«Боуотер»	311	512
«Эриксон»	324	487
«Коккериль—Угре»	342	457
«СНИА вискоза»	352	441

## Продолжение

Наименование	Место среди первых „500“	Оборот продаж
«Алюсюис»	382	406
«Зульцер»	396	383
«Эр Ликид»	434	345

Примечание. Компании из списка 500 крупнейших (по объему продаж) фирм капиталистического мира, у которых 25% активов, выручки, занятых и продаж (за исключением экспорта из материнской страны) приходится на за границу.

Источник. *R. Hellmann. Weltunternehmen nur amerikanisch? Baden-Baden, 1970, S. 41.*

транснациональных компаний таких фирм, у которых доля полностью контролируемых заграничных филиалов в совокупном количестве зарубежных филиалов и частей равняется 50% и выше, составляет для фирм За-

компания (joint company) — фирмы-учредители участвуют на паритетных началах. При этом отделение (branch office) материнской компании в иностранном государстве не имеет самостоятельного статуса корпорации, а все остальные типы предприятий (subsidiary, affiliate, joint company) представляют собой иностранные фирмы, учрежденные в соответствии с национальным правом страны местонахождения («Yearbook of International Organizations», p. 1190).

Министерство торговли США в отчете 1960 г., где были опубликованы данные переписи заграничных инвестиций в 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%. Если доля материнской компании в иностранном предприятии составляет 10—25%, то оно называется ассоциированным иностранным предприятием (associated foreign enterprise) и не подпадает под термин «филиал» («U. S. Business Investments in Foreign Countries». A Supplement to the «Survey of Current Business», U. S. Department of Commerce. Washington, 1960, p. 76—77).

Известный 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. by R. L. Mikesell. Eugene (Oregon), 1962, p. 79).

Имеет место, следовательно, расхождение терминов по «филиалу» и «ассоциированному предприятию». В настоящей работе термин «филиал» используется как общий термин для характеристики всех дочерних и ассоциированных предприятий.

Таблица 7

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОМПАНИЙ СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ ПО УДЕЛЬНОМУ ВЕСУ  
 ЗАРУБЕЖНЫХ ФИЛИАЛОВ И УЧАСТИЙ В ОБЩЕМ ЧИСЛЕ ФИЛИАЛОВ И УЧАСТИЙ  
 (Компании с активами в 10 странах и более)

Район и страна происхождения материнской компании	Общее число транснациональных компаний	Количество компаний, у которых доля зарубежных филиалов и участия в общем числе филиалов и участия составляет					Удельный вес в общем числе транснациональных компаний таких фирм, у которых доля зарубежных филиалов и участия от общего их количества составляет				
		30—49%	50—69%	70—89%	90—99%	100%	30% и более	50% и более	70% и более	90% и более	100%
ЕАСТ (в прежних границах «семи»)	204	58	77	24	14	1	85,3	56,9	19,1	7,3	0,5
Великобритания	153	54	56	11	4	1	82,3	47,1	10,5	3,3	0,7
Швейцария	18	—	4	9	5	—	100,0	100,0	77,8	27,8	—
Швеция .	26	4	13	3	3	—	88,5	73,1	23,1	11,5	—
Дания .	4	—	2	1	1	—	100,0	100,0	50,0	25,0	—
Норвегия	1	—	—	—	1	—	100,0	100,0	100,0	100,0	—
Австрия .	2	—	2	—	—	—	100,0	100,0	—	—	—
ЕЭС (в узких рамках «шести»)	117	30	30	29	8	3	85,5	59,8	34,2	9,4	2,6
Франция	40	10	8	11	3	—	87,5	62,5	42,5	15,0	7,5
ФРГ .	42	12	10	7	4	—	78,6	50,0	26,2	9,5	—
Бельгия .	6	2	3	1	—	—	100,0	66,7	16,7	—	—
Голландия	19	5	6	7	1	—	100,0	73,7	42,1	0,5	—
Италия	10	1	3	3	—	—	70,0	60,0	30,0	—	—
<b>Итого</b>	<b>321</b>	<b>88</b>	<b>107</b>	<b>53</b>	<b>22</b>	<b>4</b>	<b>85,3</b>	<b>57,9</b>	<b>24,6</b>	<b>8,1</b>	<b>1,2</b>

Примечание. Данные по США отсутствуют.

Рассчитано по: «Yearbook of International Organization», p. 1203—1214.

Union of International Associations

Brussel, 12 (1968—1969) Edition

падной Европы 79,4%, а для американских компаний, действующих в Европе, — 92,1%.

Чтобы контролировать зарубежный филиал, не обязательно, разумеется, обладать 100% его акций. Когда число держателей акций велико, достаточно иметь  $\frac{1}{3}$ , а в ряде случаев лишь несколько процентов акций, чтобы вершить всеми делами заграничного филиала. Однако, чем выше доля участия головной компании в акционерном капитале зарубежной дочерней фирмы, тем прочнее ее власть над этой фирмой, тем надежнее гарантии от всяких случайностей (например, от скупки акций у мелких держателей каким-либо крупным конкурентом материнской компании или местным правительством).

Среди транснациональных компаний капиталистического мира, имеющих активы в 10 государствах и более, насчитывается 42 компании стран Западной Европы, у которых все зарубежные филиалы являются их полной собственностью. Количество таких компаний в США — 58. Важно при этом отметить, что число американских компаний занижено, поскольку в табл. 8 отражаются сведения только о тех американских фирмах, которые имеют филиалы в Западной Европе.

Развитие наблюдаемой ныне тенденции к переходу транснациональных монополий США от участия и контроля над тем или иным европейским предприятием к превращению его в полную собственность позволяет американскому империализму глубже воздействовать на многие стороны как хозяйственной, так и политической жизни капиталистической Европы, ускоряет оттеснение европейского капитала на важных направлениях технического и экономического прогресса<sup>1</sup>.

Подмеченная еще В. И. Лениным тяга монополии к устранению конкуренции, к расширению монополистических начал в производстве и сбыте<sup>2</sup> усиливается в со-

---

<sup>1</sup> Табл. 8 иллюстрирует развитие указанной тенденции на примере стран Западной Европы. Разумеется, характерное для последних лет стремление американских фирм к полному обладанию пакетами акций своих зарубежных филиалов проявляет себя не только в странах Западной Европы, но и во всех без исключения промышленно развитых капиталистических государствах. В Японии, например, в 1950 г. действовала одна фирма, акции которой полностью принадлежали американскому капиталу. Сейчас их насчитывается 69 («Economic Notes», 1969, N 3, p. 9).

<sup>2</sup> См. В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 362—363.



Таблица 8

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ США И ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ ПО КОЛИЧЕСТВУ ПОЛНОСТЬЮ КОНТРОЛИРУЕМЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ФИЛИАЛОВ В ОБЩЕМ ЧИСЛЕ ЗАРУБЕЖНЫХ ФИЛИАЛОВ И УЧАСТИЙ (Компании с активами в 10 странах и более)

Район и страна происхождения материнской компании	Общее число транснациональных компаний	Из них количество компаний, у которых доля полностью контролируемых зарубежных филиалов в общем числе зарубежных филиалов и участия составляет					Удельный вес в общем числе транснациональных компаний таких фирм, у которых доля полностью контролируемых зарубежных филиалов от общего количества зарубежных филиалов и участия составляет				
		30—49%	50—69%	70—89%	90—99%	100%	30% и более	50% и более	70% и более	90% и более	100%
США . . . . .	215*	8	34	67	39	58	95,8	92,1	76,3	45,1	27,0
Западная Европа	321	26	66	106	41	42	87,5	79,4	58,9	25,8	13,1
ЕАСТ (в прежних границах «семи»)	204	16	42	76	30	25	92,6	84,8	64,2	27,0	12,2
Великобритания	153	13	37	61	20	12	93,5	84,9	60,8	20,9	7,8
Швейцария	18	2	1	5	4	4	88,9	77,8	72,2	44,4	22,2
Швеция	26	—	3	7	6	8	92,3	92,3	80,8	53,8	30,7
Дания	4	1	1	1	—	1	100,0	75,0	50,0	25,0	25,0
Норвегия	1	—	—	1	—	—	100,0	100,0	100,0	—	—
Австрия .	2	—	—	1	—	—	50,0	50,0	50,0	—	—
ЕЭС (в узких рамках «шести»)	117	10	24	30	11	17	78,6	70,1	49,6	23,9	14,5
Франция	40	6	8	11	1	2	70,0	55,0	35,0	7,5	5,0
ФРГ .	42	2	10	10	7	10	92,9	88,1	64,3	40,5	23,8
Бельгия .	6	2	1	1	—	—	66,7	33,3	16,7	—	—
Голландия	19	—	2	4	1	4	57,9	57,9	47,4	26,3	21,0
Италия	10	—	3	4	2	1	100,0	100,0	70,0	30,0	10,0

\* Данные по США несопоставимы с данными по странам Западной Европы, поскольку по США приведены транснациональные компании с филиалами только в странах Западной Европы.

Рассчитано по: «Yearbook of International Organizations». Union of International Associations. Brussel 12 (1968—1969) Edition, p. 1203—1214.

временных условиях по мере того, как развернувшаяся научно-техническая революция активизирует процессы международной специализации и кооперации производства, создание за границей филиалов, рассчитанных на массовый выпуск специализированных изделий. Стремление охватить рамками единой частномонополистической собственности как можно больше технологически взаимосвязанных предприятий разных национальностей, подчинить их единому производственному плану и управлению — одна из причин, объясняющих бурное развитие транснациональных монополий в последние 10—15 лет<sup>1</sup>.

Таким путем современный капитализм пытается преодолеть узкие рамки частной собственности на средства производства, сохраняя нетронутыми самые основы частнокапиталистического предпринимательства. Ведь чем концерн крупнее, 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. масштабов фирм, невозможно разрешить противоречие между объективной потребностью общественного производства в планомерности и нарастающей нестабильностью капиталистического рынка.

Во-первых, масштабы отдельных трестов и концернов небезграничны. К тому же увеличение размеров корпораций 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.

Во-вторых, «устранение любой конкуренции» в рамках концерна имеет весьма относительный характер. Между вошедшими в состав концерна компаниями продолжается подспудная борьба 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 ком-

---

<sup>1</sup> Подробнее об этом см. во второй книге настоящей серии (Р. А. Новиков и Ю. В. Шишков. Международная кооперация капиталистических фирм. М., 1972).

паниями, составляющими концерн, а иногда даже отрыв от концерна отдельных его звеньев.

В-третьих, каждый концерн, какое бы количество предприятий он ни охватывал, вынужден вести дорогостоящую и бесполезную (с точки зрения общественных интересов) борьбу с внутри- и межотраслевой конкуренцией. Причем, чем крупнее корпорации, сталкивающиеся на рынке, тем острее коллизии между ними. Множественность частнокапиталистических субъектов хозяйствования, руководствующихся узкокорыстными интересами получения прибыли и взаимной конкурентной борьбы, превратилась в серьезный тормоз на пути осуществления современного капиталистического воспроизводства.

## 2. ПРИЧИНЫ ВЫХОДА ТРЕСТОВ И КОНЦЕРНОВ С КАПИТАЛАМИ ЗА ГРАНИЦУ

Характерные для современного империализма сдвиги в структуре экспорта частного капитала состоят в повышении роли долгосрочных прямых инвестиций, ибо только такие капиталовложения обеспечивают монополиям полный или частичный контроль и управление заграничными филиалами. Если в начале 30-х годов прямые инвестиции составляли в экспорте американского частного капитала примерно 45%, то к началу 70-х годов они превышали 60%<sup>1</sup>. По подсчетам А. А. Манукяна, только за одно десятилетие (1957 — 1966 гг.) прямые вложения 11 развитых капиталистических стран более чем удвоились.

Хотя стремительный рост экспорта предпринимательского капитала связан отчасти со значительным увеличением числа фирм, осуществляющих вывоз капитала, основная масса инвестиций сосредоточена в руках транснациональных «империй». Только крупнейшие корпорации имеют все необходимые средства для того, чтобы осуществлять экспорт капитала в широких масштабах: высокую организацию производства и управления, патенты, пользующиеся всемирной известностью торговые марки, широкие связи на рынке и т. д. В частности, из 4500 американских компаний, осуществлявших в 1967 г.

---

<sup>1</sup> См. также статьи А. А. Манукяна («Мировая экономика и международные отношения», 1969, № 12 и 1970, № 2).

**Таблица 9**  
**ЗАГРАНИЧНЫЕ ПРЯМЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ВЕДУЩИХ**  
**КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН-ЭКСПОРТЕРОВ \***  
 (конец 1966 г., в млрд. долл.)

	Общая сумма вложе- ний	В том числе				
		США	Англия	Франция	ФРГ	Япония
Нефтяное хозяйство .	25,9	16,3	4,2	. .	0,2	.
в том числе развиваю- щихся стран .	11,9	7,0	2,2	0,7	0,07	0,2
Добывающая промыш- ленность и выплавка цветных металлов	5,9	4,1	0,8	. .	0,1	.
в том числе разви- вающихся стран	2,8	1,8	0,3	0,2	0,04	0,07
Обрабатывающая про- мышленность . . .	36,2	22,1	6,0	. .	1,8	.
в том числе развиваю- щихся стран	8,0	4,1	1,5	1,2	0,6	0,3
Прочие отрасли . . . .	21,5	12,1	5,0**	. .	0,4	.
в том числе разви- вающихся стран .	7,2	3,9	2,3**	. . .	0,03	0,1
Итого по всем отраслям	89,6	54,6	16,0	4,0	2,5	1,0
в том числе разви- вающихся стран	30,0	16,8	6,2	2,1	0,8	0,6

\* США, Англия, Франция, ФРГ, Швеция, Канада, Япония, Швейцария, Голландия, Бельгия, Италия.

\*\* В том числе 1022 млн. долл. в сельское хозяйство, из них 864 млн. долл. в развивающихся странах.

Источник. *S. E. Rolfe. The Multinational Corporation. Headline Series N 199, Published by the Foreign Policy Association. New York, 1970, p. 28.*

заграничные операции, 200 крупнейшим компаниям принадлежало свыше половины всех заграничных прямых капиталовложений США<sup>1</sup>.

Экспорт капитала, будучи привилегией транснациональных монополий, является мощным орудием в их конкурентной борьбе с соперниками. Вынесение части производственного и сбытового аппарата за рубеж обеспечивает им серьезные преимущества над фирмами, огра-

<sup>1</sup> *I. N. Behrman. Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise. Chapel Hill, 1969, p. 43.*

ничивающими свою деятельность территорией «собственного» государства. Транснациональные монополии, располагая предприятиями в различных странах мира, имеют возможность распределять и перераспределять между ними производство товаров или их отдельных компонентов в зависимости как от уровня издержек производства, так и от общих темпов экономического роста и политической стабильности в той или иной стране.

Разновременность развития хозяйственной конъюнктуры в отдельных капиталистических государствах ослабляет для таких монополий отрицательные последствия спадов производства в «собственной» стране, позволяет им извлекать прибыли выше средних по отрасли за счет гибкого маневрирования продажами своей продукции (независимо от места ее производства), а также закупками сырья для ее изготовления.

Маневрирование продажами обеспечивает транснациональным концернам внутриотраслевую добавочную прибыль и благодаря тому, что устаревшие изделия, вытесняемые более новыми товарами с рынков одних стран, продолжают сохранять свою новизну и находить сбыт на рынках других стран. Перевод из страны в страну производства и сбыта изделий по мере их всеобщего освоения удлиняет сроки сохранения лучших условий производства на предприятиях разнонациональных компаний.

Возможность мобилизации ресурсов местного капитала из разных промышленных капиталистических государств и развивающихся стран расширяет финансовую мощь транснациональных монополий, позволяет им при собственных минимальных затратах осуществлять капиталовложения за рубежом.

Дополнительные доходы извлекают такие монополии и из различий в уровнях процентных ставок в разных государствах. Средства, одолженные в странах с низкой процентной ставкой, используются для финансирования операций в странах с более высокой ставкой процента. Маневрирование ссудным капиталом позволяет действующим в международном масштабе корпорациям не только получать деньги на самом дешевом в данный момент денежном рынке, но и оставаться в выигрыше во время девальвации той или иной национальной валюты.

Широкие возможности для извлечения дополнительных прибылей открывает для транснациональных концернов маневрирование внутренними расчетными ценами. Обычно завышаются цены по внутрикорпорационным поставкам, направляемым в те филиалы, которые расположены в странах с высокими ставками налогообложения или ограничениями вывоза прибылей. Цены же на товары, поставляемые этими филиалами другим звеньям концерна, как правило, занижаются.

Международные и транснациональные тресты и концерны имеют возможность уменьшать до известной степени причитающиеся с них налоги на прибыли путем занижения в своих балансах прибылей, получаемых филиалами в странах с высокими ставками налогообложения, и завышения прибылей в тех странах, где налоги на прибыли минимальные или вообще отсутствуют (в так называемых налоговых гаванях).

Высокие и стабильные прибыли монополий, имеющих дочерние предприятия за границей, обеспечиваются также использованием ими транспортных выгод и более дешевой рабочей силы, преодолением таможенных барьеров, хорошим знанием местных условий, маневрированием расходами на научные исследования и опытно-конструкторские разработки посредством сосредоточения последних на наиболее передовых предприятиях подконтрольных фирм и т. д.

Не удивительно, что в общей сумме доходов, извлекаемых капиталистическими компаниями, растет удельный вес прибылей от зарубежных инвестиций (см. табл. 10).

Какими бы конкретными соображениями ни руководствовались монополии, выходя за пределы своих государств, все эти соображения подчинены единой генеральной цели: максимизации прибыли. «Если капитал вывозится за границу, — писал К. Маркс, — то это происходит не потому, что он абсолютно не мог бы найти применения внутри страны. Это происходит потому, что за границей он может быть помещен при более высокой норме прибыли»<sup>1</sup>.

Этого глобального стратегического назначения капиталов, ориентирующихся на за границу, не отрицают и

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 281.

Таблица 10

ДОХОДЫ ОТ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ПРИБЫЛИ,  
ИЗВЛЕКАЕМЫЕ КОРПОРАЦИЯМИ США ВНУТРИ СТРАНЫ  
(в млрд. долл.)

Год	Доходы от иностранных инвестиций*	Прибыли внутри страны после уплаты налогов**	Отношение доходов от иностранных инвестиций к прибылям внутри страны, %
1950	2,1	21,7	9,7
1957	4,2	20,9	20,1
1958	3,7	17,5	21,1
1959	4,1	22,5	18,2
1960	4,6	20,6	22,8
1961	5,1	20,5	24,7
1962	5,7	23,9	23,8
1963	6,3	26,2	24,0
1964	7,1	31,4	22,7
1965	7,8	38,2	20,4
1966	8,3	41,2	20,3
1967	8,9	37,8	23,5
1968	10,2	39,0	26,2
1969	11,6	34,2	33,9

\* Доходы от иностранных инвестиций (earnings) включают: а) доходы на прямые зарубежные инвестиции, б) платежи за патенты и прочие виды технической информации (fees and royalties), переведенные родительским компаниям в США, в) доходы на не прямые инвестиции, переведенные в США их владельцам.

\*\* Прибыли после уплаты налогов (profits after taxes) только для нефинансовых корпораций.

Рассчитано по: «Balance of Payments», Statistical Supplement. Revised Edition, U.S. Department of Commerce. Washington, 1963, p. 184; «Survey of Current Business», 1965, September, p. 53; 1966, June, p. 24, July, p. 33; 1968, July, p. 24; 1970, June, p. 35, July, p. 42; 1971, July, p. 7.

буржуазные экономисты. С. Е. Ролфе, в частности, признает, что монополии осуществляют инвестиции за рубежом, чтобы «достигнуть оптимального уровня доходов на капитал в разумный отрезок времени и с разумным риском, связанным с иностранными операциями»<sup>1</sup>.

Как отмечал В. И. Ленин, в конце XIX — начале XX в. основным объектом экспансии монополий были отсталые страны, где прибыль особенно высока, ибо там «капиталов мало, цена земли сравнительно невелика, заработная плата низка, сырые материалы дешевы»<sup>2</sup>. И в со-

<sup>1</sup> S. E. Rolfe. The International Corporation. Paris, 1969, p. 62.

<sup>2</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 360.

временных условиях прибыльность капитала, инвестированного в развивающихся странах, значительно выше, чем в развитых. Так, норма прибыли, подсчитанная как отношение прибыли к сумме прямых инвестиций корпораций США за границей за период 1957—1969 гг., колебалась в пределах: в Западной Европе — 6—14%, в Канаде — 6—8, в Латинской Америке — 10—16, в Азии и Африке (в среднем) — 26—32%<sup>1</sup>. Однако, несмотря на сохранение различий в нормах прибыли, извлекаемой в развитых и развивающихся государствах, произошло изменение в направлении потоков вывозимого монополиями капитала. На отсталые страны приходится ныне лишь  $\frac{1}{3}$ , а на индустриальные государства  $\frac{2}{3}$  заграничных прямых инвестиций (см. табл. 9).

Причины переориентации экспорта капитала многообразны. Относительное сокращение спроса на сырье по мере развития научно-технического прогресса, а также монополизация наиболее богатых источников сырья в руках немногих компаний снижают роль отсталых стран как сферы приложения капитала. В этом же направлении действуют и факторы, затрудняющие расширение общих масштабов накопления в развивающихся государствах, как-то: узость их национальных рынков; отсутствие на месте квалифицированной рабочей силы; необходимость ввоза отдельных деталей и узлов, которые не могут быть произведены местными заводами; потребность в крупных затратах на проведение разведочных работ, сооружение инфраструктуры и т. д.

Быстрое развитие научно-технического прогресса обеспечивает возможность производства и реализации в развитых капиталистических государствах намного большей массы прибавочной стоимости, нежели в развивающихся, хотя в расчете на единицу капитала в первых создается меньше прибавочной стоимости, чем во вторых. Например, на каждые 100 долл. издержек производства заграничные филиалы американских корпораций в 1957 г. реализовали прибавочной стоимости: в передовых странах капитализма (в среднем) — 25 долл., а в мо-

---

<sup>1</sup> Рассчитано по: «Survey of Current Business», September 1958, p. 18—19, September 1960, p. 20—21; August 1962, p. 22—23; August 1964, p. 10—11; September 1966, p. 23; October 1968, p. 24—25; October 1970, p. 28—29.



лодых государствах Азии, Африки и Латинской Америки (в среднем) — 54 долл. В то же время 54% всей массы прибавочной стоимости было реализовано в развитых странах и 46% — в развивающихся<sup>1</sup>.

Возможность освоения новых рынков сбыта (в особенности продукции, производимой крупными сериями) чрезвычайно привлекательна для транснациональных монополий даже в тех случаях, когда доходность капитала в иностранных государствах не слишком сильно превышает или даже вообще не превышает соответствующий уровень внутри страны. Рост дохода на инвестированный капитал обеспечивается в данном случае расширением сферы его приложения, благодаря которому увеличиваются общие масштабы накопления капитала и повышается масса прибыли.

Изменению географического направления монополистической экспансии и «скоплению» промышленности (агломерации, по терминологии буржуазных экономистов) в наиболее развитых районах содействовали не только сдвиги в условиях воспроизводства общественного капитала, но и перемена «инвестиционного климата» в бывших колониях и полуколониях. Молодые суверенные государства, стремясь создать свою независимую национальную экономику, ограничивают в ряде случаев ввоз капитала иностранными монополиями в наиболее выгодные для монополий отрасли. К тому же отсутствие политической и экономической стабильности, валютная неустойчивость, растущее недовольство народных масс политикой иностранных монополий — все это вызывает опасения у последних за судьбу своих инвестиций, сдерживает их экспансию в развивающиеся районы земного шара. «Инвесторы, — подчеркивал еще В. И. Ленин, — заинтересованы в том, чтобы уменьшить риск, связанный с политическими условиями стран, куда они вкладывают свой капитал»<sup>2</sup>. Боязнь национализации в той или иной форме побуждает транснациональные концерны к инвестированию капиталов в развитых районах мира, где не предвидится, по их мнению, радикальных изменений в общей внутривнутриполитической и экономической ситуации, где действует, как правило, система правительственных

---

<sup>1</sup> Рассчитано по: «Survey of Current Business», September 1960, p. 21, 23.

<sup>2</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 28, стр. 387.

гарантий беспрепятственного трансферта прибылей и репатриации капиталов.

Переориентация транснациональных монополий с «периферии» (район бывших колоний и полукolonий) на высокоразвитые страны капитализма сопровождается перемещением их операций из добывающей преимущественно в обрабатывающую промышленность. Внедряясь в экономику индустриальных капиталистических государств, транснациональные монополии выбирают отрасли, характеризующиеся передовой техникой, быстрым внедрением изобретений, высоким коэффициентом роста.

Научно-техническое превосходство, обеспечиваемое высоким уровнем затрат на научные исследования и опытно-конструкторские разработки, позволяет транснациональным монополиям извлекать добавочную прибыль до тех пор, пока их издержки производства остаются ниже средних общественных, расширяет экспансионистские возможности монополий, содействует переходу под контроль иностранного капитала целых отраслей промышленности в развитых капиталистических государствах.

Растущая миграция капиталов между промышленно развитыми капиталистическими странами ведет к интернационализации условий рентабельности в этих странах, нивелировке издержек производства, усилению зависимости их экономики от внешней сферы реализации, что чрезвычайно обостряет борьбу за рынки. Замена экспорта товаров продажами продукции, производимой зарубежными филиалами, создает «промышленное единство, которое не может быть разорвано так же легко, как поток торговли»<sup>1</sup>, порождает и закрепляет отношения зависимости и подчинения.

Развитие транснациональных трестов и концернов является своеобразным отражением потребностей современных производительных сил. Однако оно удовлетворяет эти потребности в крайне антагонистических формах, порождая не гармонизацию международных экономических отношений, как утверждает буржуазная наука, а рост противоречий и конфликтов между национальными отрядами международной финансовой олигархии.

---

<sup>1</sup> «International Economics and Business. Selected Readings». Boston, 1968, p. 307.

### 3. АМЕРИКАНСКИЕ И ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ МОНОПОЛИИ — ГЛАВНЫЕ ЭКСПОРТЕРЫ КАПИТАЛА

Исторически первыми компаниями — национальными по контролю, но многонациональными по сфере своей деятельности — явились фирмы стран Западной Европы. Рост производственных мощностей при малой емкости внутренних рынков заставил их раньше американских инвесторов перешагнуть границы государств и океаны. Вслед за европейскими фирмами за пределы национальных границ вышли компании США. По свидетельству американского историка Миры Уилкинз, в числе первых компаний Соединенных Штатов, учредивших свои производственные отделения на Европейском континенте, были производители печатных и линотипных машин, электротехнического оборудования, швейных машин, сельскохозяйственного оборудования<sup>1</sup>.

Однако вплоть до 1945 г. деловые взаимоотношения компаний США с иностранными рынками сводились преимущественно к экспорту и импорту товаров и услуг. Разросшиеся за годы второй мировой войны производственные мощности американских корпораций требовали дополнительных рынков сбыта. Массовый захват внешних рынков был объявлен основной экономической задачей американского империализма. Эта задача не могла быть решена с помощью простого расширения экспорта товаров, особенно если учесть широкое разнообразие запретительных мер, практиковавшихся империалистическими государствами в первые послевоенные годы, и легкость их использования. Для захвата новых рынков сбыта необходимо было увеличить вывоз капитала. Накопленные американскими монополиями за время войны капиталы позволили им значительно расширить сеть заграничных сбытовых и производственных филиалов, потратить большие суммы на их модернизацию и специализацию. Для развития монополий в этом направлении были постепенно созданы такие объективные предпосылки, как известная либерализация международной торговли, ослабление валютных ограничений, увеличение свободы перемещения капитала, операций с

---

<sup>1</sup> «Harvard Business Review», March — April 1967, p. 158.

ценными бумагами, ресурсов европейских денежных рынков.

В послевоенный период инвестиции американских промышленных корпораций за рубежом растут быстрее, чем внутри страны. Только за 1957—1970 гг. вложения компаний обрабатывающей промышленности США в заводы и оборудование внутри страны увеличились на 96%, а в иностранных государствах — на 400% (см. табл. 11). В результате прирост производственных мощностей предприятий обрабатывающей промышленности

**Таблица 11**

**ИНВЕСТИЦИИ В ЗАВОДЫ И ОБОРУДОВАНИЕ КОМПАНИЯМИ  
ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ США ВНУТРИ СТРАНЫ  
И ЗА РУБЕЖОМ**

Год	Инвестиции американских компаний внутри страны		Инвестиции зарубежных филиалов американских компаний		Отношение зарубежных инвестиций к инвестициям внутри страны
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	
1957	16,5	100	1,3	100	8,1
1958	12,4	79	1,2	92	10,5
1960	15,1	91	1,4	108	9,7
1963	16,2	98	2,3	177	14,7
1964	19,3	117	3,0	231	16,1
1965	23,4	142	3,9	300	17,3
1966	28,2	171	4,6	354	16,3
1967	28,5	173	4,5	346	15,8
1968	28,4	172	4,2	323	14,8
1969	31,7	192	5,0	384	15,8
1970*	32,3	196	6,5	500	21,0

\* Оценка.

Рассчитано по: «Survey of Current Business», September 1965, p. 28; September 1966, p. 30; September 1970, p. 22; «Economic Report of the President», 1971, p. 241.

материнских компаний за период 1958—1968 гг. составил 72%, а их заграничных дочерних компаний — 471%<sup>1</sup>.

Американский внутренний рынок все еще поглощает преобладающую массу товаров, производимых корпора-

<sup>1</sup> «Business Week», 1969, N 2084, p. 38.

циями США. Однако темп роста продаж готовых изделий за пределами страны выше, чем внутри нее (см. табл. 12). При этом прирост продаж американских филиалов за границей носит более интенсивный характер, чем увеличение экспорта готовых изделий из США. Это означает, что в современных условиях экспорт капитала гораздо чаще, чем раньше, выступает в качестве орудия конкурентной борьбы, важнейшего «мирного» средства передела капиталистического мира.

**Таблица 12**

**ВНУТРЕННИЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРОДАЖИ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ КОМПАНИЯМИ США**

Год	Всего зарубежных продаж		В том числе		Продажи внутри страны	
			Экспорт	Продажи зарубежных предприятий американских фирм		
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	млрд. долл.	млрд. долл.	%
1950	15,8	100	7,4	8,4	89,8	100
1955	26,5	168	12,6	13,9	135,0	150
1960	39,7	251	16,1	23,6	164,0	183
1964	57,9	367	20,6	37,3	203,0	226

Источник. *Harry Magdaff. The Age of Imperialism. The Economic of U. S. Foreign Policy. 2-nd Edition. New York, 1969, p. 180.*

Примерно до 1957—1958 гг. США оставались практически единственным в мире экспортером капитала. В настоящее время обмен капиталами происходит между всеми промышленно развитыми странами. Однако и сейчас США занимают среди экспортеров капитала уникальное положение по масштабам и интенсивности своего внедрения в экономику других стран. Именно американские монополии, отмечается в Итоговом документе международного Совещания коммунистических и рабочих партий 1969 г., «внедрились в хозяйство десятков стран, увеличивают там свои капиталовложения, добиваются уста-

новления контроля над ключевыми позициями в экономике»<sup>1</sup>.

По состоянию на конец 1966 г. в общей сумме прямых зарубежных инвестиций (89,6 млрд. долл.) доля США составляла 60%, стран Западной Европы — 30, Канады — 4 и Японии — 1%<sup>2</sup>.

Распределение продаж американских филиалов по основным географическим районам мира подтверждает отмечавшуюся тенденцию к переориентации экспорта капитала с развивающихся государств на развитые капиталистические страны. Ныне транснациональные монополии США предпочитают создавать свои филиалы в первую очередь в странах Западной Европы (см. табл. 13). Если общая сумма прямых инвестиций американских компаний за границей увеличилась за 1950—1970 гг. почти в 7 раз, то в страны Западной Европы — более чем в 14 раз. За указанный период доля этих стран

Таблица 13

ПРОДАЖИ ФИЛИАЛОВ США ЗА ГРАНИЦЕЙ:  
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОДУКЦИИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПО РАЙОНАМ И СТРАНАМ  
(в млрд. долл.)

	1957 г.	1961 г.	1962 г.	1965 г.	1968 г.
Вся сумма продаж	18,3	25,0	27,9	42,3	59,7
Западная Европа	6,3	10,8	12,1	18,7	25,9
в том числе					
Великобритания	3,3	5,1	5,3	7,5	9,6
Бельгия, Люксембург и Нидерланды	0,4	0,8	0,8	1,6	2,4
Франция	0,8	1,2	1,6	2,6	3,9
ФРГ	1,1	2,3	2,6	4,4	5,6
Италия	0,2	0,5	0,7	1,3	1,9
Канада	7,9	8,4	9,2	13,3	18,5
Латинская Америка	2,4	3,6	4,0	5,5	8,0
Прочие районы	1,7	2,2	2,6	4,8	7,3

Источник. «Survey of Current Business», 1970, p. 18.

November 1966, p. 8; October

<sup>1</sup> «Международное Совещание коммунистических и рабочих партий». Документы и материалы. М., 1969, стр. 295.

<sup>2</sup> S. E. Rolfe. The Multinational Corporation, p. 28.

в общем объеме прямых частных инвестиций США за рубежом возросла вдвое — с 15 до 32%<sup>1</sup>. Не удивительно, что филиалы американских корпораций в Западной Европе только за 1957—1968 гг. увеличили свои продажи в 4 раза, в результате чего они составили 43% от общей суммы продаж всех зарубежных филиалов компаний обрабатывающей промышленности США в 1968 г. Причем если еще в 1957 г. продажи филиалов американских фирм в Канаде, которую с точки зрения ее хозяйственных связей издавна называют штатом США, превышали продажи в странах Западной Европы на 1,6 млрд. долл., то в 1968 г. наблюдалась обратная картина: совокупный объем продаж американскими филиальными предприятиями в западноевропейских государствах был на 7,3 млрд. долл. выше, чем в Канаде.

Скупка акций, которая имеет своим содержанием изменение национальности контроля, как и учреждение новых фирм, являющихся полной собственностью корпораций США, превратились ныне в главные методы проникновения этих корпораций в страны Западной Европы. Именно через скупку акций под контроль американского капитала перешли ведущие западноевропейские фирмы: английские монополии «Тринидад ойл», «Бритиш алюминум», «Галахер», «Форд», «Рутс», французские «Симка», «Компани де машин Бюль», «Клод Паз э Висо», западногерманские «Генрих Ланц», «Цигареттенфабрик Хаус Нейербург», итальянская «Феррания» и т. д.

Доля валовых инвестиций западноевропейских фирм обрабатывающей промышленности, находящихся под контролем американского капитала, в общих валовых капиталовложениях в эту отрасль непрерывно растет<sup>2</sup>. В целом по Западной Европе этот показатель за 1957—1964 гг. повысился (в %) с 6,6 до 8,7, в том числе в Англии — с 14 до 16,6 (1963 г.), а в странах ЕЭС (в среднем) — с 4,2 до 6,4; причем в Бельгии — с 4,5 до 10,3, в

---

<sup>1</sup> Рассчитано по: «Economic Almanac 1967—1968», p. 482; «Survey of Current Business», October 1971, p. 28.

<sup>2</sup> В общей сумме американских прямых инвестиций в странах Западной Европы на долю обрабатывающей промышленности падало в 1970 г. 56%, на долю нефтяного хозяйства (преимущественно обрабатывающих отраслей — нефтепереработку, нефтехимию и т. д.) — 22%. Остальное приходилось на торговлю и сферу услуг («Survey of Current Business», October 1971, p. 32).

Италии — с 3,5 до 9, в Голландии — с 4,5 до 8,6, в ФРГ — с 4,8 до 5,6 и во Франции — с 3,7 до 4,8<sup>1</sup>.

Однако для реальной оценки позиций американского капитала в странах Западной Европы крайне важно учитывать его распределение по отраслям. Хотя доля американских инвестиций в общей сумме вложений в обрабатывающую промышленность западноевропейских стран невелика, они сосредоточены в наиболее передовых, динамичных и «наукоемких» отраслях, определяющих направление развития экономики этих стран.

К середине 60-х годов, по данным экспертов Комиссии европейских сообществ, около 15% продукции электронной промышленности в странах «Общего рынка» выпускалось на предприятиях американских фирм. Но что значительно важнее, фирмы США захватили почти абсолютное господство в производстве наиболее важных видов электронного оборудования. Как утверждает американский экономист Филип Сикмен, именно эти виды электронного оборудования «в скором времени превратятся в ту ось, вокруг которой сомкнутся остальные отрасли промышленности и будет вращаться вся экономика в целом»<sup>2</sup>. Так, производство электронных вычислительных машин контролируется американскими компаниями на 80%, выпуск полупроводниковых приборов — более чем на 50%, а производство микроэлектронных схем (элементы ЭВМ и управляемых ракет) — почти полностью<sup>3</sup>. Только одна американская корпорация — «Интернэшнл бизнес мэшинз» (ИБМ) снабжает своей продукцией 2/3 мирового и европейского рынков компьютеров. Лишь трем американским фирмам «Тексас инструментс», «Фэрчайлд» и «Моторола» принадлежит 90% западноевропейского рынка интегральных схем, с которыми связано будущее всей информатики, использование кибернетических машин. В настоящее время «европейцам здесь добиться рентабельности — это примерно все равно что сесть на находящийся-

---

<sup>1</sup> БИКИ, 10/IV.1969. По более поздним данным западногерманской газеты «*Industriekurier*» (25/VI.1970), американские фирмы контролируют в отдельных странах ЕЭС от 7 до 25% их промышленности.

<sup>2</sup> «*Fortune*», August 15, 1969, p. 87.

<sup>3</sup> «*L'Industrie electronique des pays de la Communauté et les investissements américains*». Commission des Communautés Européennes, Bruxelles, 1969, p. 47.



ся в движении экспресс», — с горечью констатирует английский экономист Кристофер Лейтон<sup>1</sup>.

Помимо продукции электронной промышленности, в руках американских филиалов сосредоточено 80% общего производства контрольно-измерительной аппаратуры в странах Западной Европы, 40% производства двуокиси титана, 15% всех потребительских товаров, включая радиоприемники, телевизоры, магнитофоны<sup>2</sup>. «Англичане говорят полушутя-полусерьезно, что они бреются лезвиями фирмы «Джиллет», едят на завтрак кукурузные хлопья «Келлог» и пьют кофе компании «Максуэлл хаус». В то время как жена собирается убирать квартиру пылесосом фирмы «Гувер», муж едет на работу в «Форде», баки которого заполнены бензином компании «Эссо». Прибыв на службу, он поднимается на лифте компании «Отис» и включает электронно-вычислительную машину ИБМ, чтобы узнать, как ему вести свои дела», — с удовлетворением отмечает американский журнал «Юнайтед Стейтс ньюс энд Уорлд рипорт» (2.XII.1968).

Захват американским капиталом господствующих позиций в отраслях европейской экономики, идущих в авангарде научно-технического прогресса, явился основанием для следующего заявления французского журналиста Сервана-Шрайбера: «Третьей промышленной державой мира после США и СССР могла бы наверняка стать через 15 лет не Европа, а американская промышленность в Европе»<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> *Ch. Layton. European Advanced Technology. A Programme for Integration. London, 1969, p. 202.*

<sup>2</sup> В Англии американским фирмам принадлежит примерно 50% производства и сбыта автомашин, 30—50% выпуска холодильников, свыше 20% рынка фармацевтических изделий, 40% производства тракторов и сельскохозяйственных машин и такая же доля в переработке нефти и сбыте нефтепродуктов. Во Франции в руках американских монополий сосредоточено 75% рынка кассовых аппаратов, свыше 40% производства телеграфного и телефонного оборудования, свыше 30% выпуска автомобильных шин, 35% рынка тракторов и сельскохозяйственных машин, 70% выпуска швейных машин и т. д. В ФРГ транснациональные американские монополии осуществляют контроль над 40% производства автомашин и такой же долей переработки нефти и сбыта нефтепродуктов (*H. Magdaff. The Age of Imperialism. The Economic of U. S. Foreign Policy. New York, 1969, p. 61*).

<sup>3</sup> *J.-J. Servan-Schreiber. The American Challenge. New York, 1968, p. 3.*

В официальной печати стран Западной Европы участились выступления против концентрации американских инвестиций в отдельных отраслях и определенных географических районах, что ведет некоторые важные секторы деловой активности или экономику целых стран к чрезмерной зависимости от США<sup>1</sup>. «Повсюду в Европе стали относиться суровее к американцам, «скупающим» европейские компании. Американский капитал уже не встречают с распростертыми объятиями на любых условиях», — признает и американский журнал «Юнайтед Стейтс ньюс энд Уорлд рипорт»<sup>2</sup>. Тем не менее отношение как монополистических кругов, так и правительств стран Западной Европы к инвестициям из США продолжает оставаться двойственным и противоречивым. С одной стороны, они ратуют за широкое использование американского капитала как дополнительного источника технических нововведений и вложений в экономику западноевропейских стран, с другой — опасаются, что их задавят корпорации США, известные своей динамичностью, эффективностью и мощностью.

В этих условиях попытки добиться выработки единой западноевропейской политики по отношению к капиталу из третьих стран не достигали успеха (инициатором такой попытки в рамках ЕЭС выступила в 1963 г. Франция). Принятие «коллективных» мер в отношении американского капитала затруднялось и тем, что это вызвало бы ответные акции со стороны самих США, а западноевропейские монополии в последние годы взяли курс на расширение инвестиций в США в расчете на емкий американский рынок. Дискриминация же капитала США любой отдельной страной «Общего рынка» представляет собой акцию, лишённую особого смысла. Ведь монополии США, инвестировав капитал в одной из стран ЕЭС, всегда могут проникнуть в другие страны сообщества, так сказать, с «черного хода», опираясь на ст. 67 Римского договора о свободном обращении капиталов в пределах «Общего рынка». Тем более правительства западноевропейских государств не в состоянии воспрепятствовать росту американских вложений в фабрики и заводы посредством реинвестиций.

---

<sup>1</sup> См., например, *Ch. Layton. European Advanced Technology. A Programme for Integration*, p. 16—17.

<sup>2</sup> «U. S. News and World Report», 2.XII.1968, p. 45

И все же правительственные круги стран Западной Европы пытаются влиять на иностранные капиталовложения, разделяя их на «желательные» (строительство 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 инвесторам разного рода привилегии и льготы, и противодействуют «нежелательным» инвестициям (вплоть до наложения вето). Правда, такое противодействие, как правило, оказывается малоэффективным. Так, только в 1970 г. из общей стоимости скупленных американскими компаниями предприятий в 673 млн. долл. (за вычетом стоимости проданных предприятий) 503 млн. долл., т. е. почти 75%, пришлось на предприятия западноевропейских стран<sup>1</sup>.

Лишенные возможности воздвигать административные барьеры на пути американского капитала, правительства некоторых стран Западной Европы (в особенности Франции) пытаются усилить контроль за деятельностью иностранных предприятий. С этой целью они ведут наблюдение за отчислениями, переводимыми фирмами-филиалами за границу; следят за условиями, на которых эти филиалы получают материалы и оборудование от материнских компаний, с тем чтобы в случае необходимости повысить таможенное обложение; выдвигают требование о назначении местных менеджеров на ведущие административные должности в американских компаниях и т. д.

Однако более действенными методами сопротивления американскому капиталу, нежели регулирование и контролирование инвестиций из США, западноевропейские правительственные и деловые круги считают, во-первых, усиление концентрационных процессов в пределах Западной Европы и, во-вторых, активизацию зарубежной деятельности собственных транснациональных компаний там, где они уже имеются.

Играя важную роль в качестве сферы приложения иностранных инвестиций, страны Западной Европы являются в то же время вторым после США экспортером

---

<sup>1</sup> «Survey of Current Business», October 1971, p. 30.

капиталов. В первые годы после второй мировой войны большинство западноевропейских стран испытывало острый недостаток в капиталах, необходимых для послевоенного восстановления. Взаимный обмен капиталами был крайне мал. Экспорт капитала направлялся в ту пору преимущественно в экономически слаборазвитые или зависимые страны (из Англии в стерлинговую зону, из Франции — в зону франка и т. д.). Это объяснялось тем, что движение капиталов в пределах валютных зон не контролировалось национальными валютными органами.

Вывоз капитала из стран Западной Европы активизировался после 1957—1958 гг. в связи с завершением периода восстановления и принятием некоторыми европейскими правительствами мер, облегчивших экспорт капитала. К концу 1966 г. прямые зарубежные инвестиции капиталистического мира на 30% состояли из вложений западноевропейских компаний. Из общей суммы западноевропейских прямых капиталовложений в 30 млрд. долл. (из них 16 млрд. долл. — инвестиции Великобритании) примерно половина приходилось в 1966 г. на производственные вложения в самой Западной Европе<sup>1</sup>.

Что же касается вывоза капитала в США, то поверхностный взгляд на статистические данные министерства торговли может составить представление, будто капиталы западноевропейских фирм в США в настоящее время больше американских капиталов в Западной Европе. К началу 1971 г. западноевропейские долгосрочные частные вложения в США составляли 31,6 млрд. долл., а аналогичные инвестиции американских компаний в Западной Европе — 29,6 млрд. Однако характер этих инвестиций различен.

Почти  $\frac{4}{5}$  вложений США в западноевропейских странах (24,5 млрд. долл.) составляют прямые инвестиции филиалов американских компаний. В то же время прямые инвестиции западноевропейских фирм в США на начало 1971 г. выражались всего в 9,5 млрд. долл., а остальная часть вывезенного ими капитала была инвестирована в американские ценные бумаги или вложена в банки, инвестиционные фонды и т. п. Это означает, что американцы приобретают в Западной Европе компании в полную соб-

---

<sup>1</sup> R. Hellmann. Weltunternehmen nur amerikanisch? S. 19.

Таблица 14

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ  
(на 31/XII 1970 г., в млн. долл.)

	Вложения США в Запад- ной Европе	Европейские ин- вестиции в США
Прямые капита- ловложения	24 471	9 515
Облигации	535	5 214
Акции *	2 563	12 615
Банковские вкла- ды и пр.	2 020	4 285

\* Пакеты акций, не обеспечивающие контроль над предприятиями.

Источник. «Survey of Current Business», October 1971, p. 24.

ственность либо сохраняют над ними контроль, тогда как европейцы становятся только акционерами американских фирм. Правда, с 1967 г. европейские компании увеличивают прямые инвестиции в США быстрее, чем американские фирмы в Европе. Пока, однако, не произошло сколько-нибудь заметного сдвига в соотношении сил.

В первое пятнадцатилетие после второй мировой войны иностранные инвесторы принимались в США неохотно. Лишь с начала 1960-х годов в связи с ухудшением состояния платежного баланса США американские власти прилагают усилия к тому, чтобы заинтересовать европейских предпринимателей Америкой. Но, несмотря на официальное приглашение, последние вынуждены преодолевать многочисленные препятствия, инвестируя капиталы в США. Имеется лишь небольшое количество сфер, где европейские предприниматели в состоянии продемонстрировать техническое превосходство над американскими инвесторами. Значительно чаще они вынуждены изыскивать различные рыночные лазейки и использовать особые шансы, чтобы утвердиться в США. Их задача не облегчается американскими законопроектами об иммиграции, антитрестовскими и налоговыми законодательствами, а также кредитными ограничениями.

Проблеме достижения равновесия между объемом прямых капиталовложений по обеим сторонам Атлантики

была посвящена международная конференция, созванная в мае 1969 г. в Вашингтоне по инициативе Атлантического совета США и Атлантического комитета экономического сотрудничества. В конференции приняли участие 70 видных представителей промышленников и финансистов из Англии, Бельгии, Голландии, Дании, Италии, Канады, Норвегии, США, Франции, ФРГ, Швейцарии, Швеции и Японии. Участники конференции вынесли ряд рекомендаций правительству США, касающихся создания более благоприятных условий для помещения западноевропейских капиталов в Соединенных Штатах. Эти рекомендации в основном сводятся к следующему: либерализовать применение антитрестовского законодательства в отношении европейских фирм, изменить условия иммиграции для технического персонала и фискальный режим для иностранных инвестиций, создать более льготные условия для деятельности иностранных банков в США. Одновременно конференция призвала правительства стран Западной Европы ускорить интеграцию рынка капиталов, с тем чтобы обеспечить европейские фирмы финансовой базой, необходимой для расширения их капиталовложений в Соединенных Штатах. Конференция рекомендовала также упразднить барьеры, препятствующие слияниям западноевропейских фирм разных стран.

В планах расширения внешнеэкономической экспансии американских и западноевропейских транснациональных монополий определенное место отводится инвестициям в японскую экономику. Влияние иностранных предприятий на экономическую жизнь Японии пока незначительно, что связано в большой мере с правительственной политикой ограничения иностранных капиталовложений.

В 1967 г. в результате нажима, оказанного Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), правительство Японии согласилось пересмотреть свою политику регулирования иностранных инвестиций. Снятие ограничений на импорт капитала осуществляется поэтапно. Предполагается, что программа либерализации импорта капитала будет завершена до 1980 г.<sup>1</sup> В результа-

---

<sup>1</sup> Некоторые отрасли промышленности (самолетостроение, ядерная энергетика, производство вооружений и ряд других) даже после завершения программы либерализации останутся закрытыми для зарубежных инвесторов.

те доля иностранного капитала в японской экономике повысится с 1,4 до 5%<sup>1</sup>. Расширению иностранных инвестиций в экономику Японии призвано способствовать также ослабление с 1 сентября 1969 г. валютного контроля<sup>2</sup>.

На март 1969 г. частные иностранные капиталовложения в японской экономике оценивались всего в 1,8 млрд. долл. (во Франции — 4—5 млрд., в ФРГ — 5 млрд. долл.), около  $\frac{2}{3}$  этой суммы складывалось из инвестиций, дающих иностранцам право принимать участие в управлении предприятием. Остальная часть приходилась на вложения в ценные бумаги, банковские вклады и т. п.

Из 527 компаний (100%), представивших в середине 1968 г. министерству внешней торговли и промышленности Японии данные о своих связях с иностранным капиталом, американский капитал сконцентрирован в 333 фирмах (63,2%), канадский — в 12 (2,3%), английский — в 31 (5,9%), французский — в 18 (3,4%), западногерманский — в 27 (5,1%), швейцарский — в 42 (8,0%), прочих стран Западной Европы — в 31 (5,9%) и остальных стран — в 33 фирмах (6,3%)<sup>3</sup>.

Как явствует из приведенных данных, в суммарных капиталовложениях иностранцев в Японии удельный вес транснациональных компаний США выше, чем западноевропейских транснациональных монополий. Однако одна из стратегических задач последних состоит в том, чтобы обогнать американские фирмы по темпам роста инвестиций в японскую экономику, широко используя ослабление ограничений на иностранный капитал. В ожидании более широких возможностей проникновения в японскую промышленность 10 крупнейших компаний Западной Европы созвали в конце 1967 г. в Женеве совещание своих представителей, которые обсуждали пути и методы вторжения в экономику Японии. В свою оче-

---

<sup>1</sup> «Schweissen und Schneiden», 1970, N 4, S. 13a.

<sup>2</sup> Если раньше в иностранной валюте можно было делать лишь переводы родственникам на текущие расходы, то теперь физические и юридические лица получили право переводить через банк Японии также прибыли, дивиденды и заработную плату. До принятия этого решения резидент, покидающий страну, имел право увезти с собой всего 10 тыс. долл. Сейчас этот лимит поднят до 50 тыс. Были ослаблены также ограничения на депозиты в иенах иностранцев, не проживающих в Японии («The Oriental Economist», 1969, N 707, p. 2).

<sup>3</sup> «MERI's Monthly Circular», 1969, N 477, p. 9—12.

редь, последняя начинает расширять свои вложения в Западной Европе.

Как будет показано ниже, убыстрение миграции капитала в кругу промышленно развитых капиталистических государств усиливает столкновения между отдельными группами монополистической буржуазии, накапливает материальные предпосылки дальнейшего обострения и углубления межимпериалистических противоречий. Анализируя противоречия между империалистическими державами на современном этапе, Генеральный секретарь ЦК КПСС Л. И. Брежнев подчеркивал, что «новую остроту этим противоречиям придает то обстоятельство, что в наши дни усиливается взаимопроникновение капиталов этих стран, растет взаимозависимость их национальных хозяйств»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> «Международное Совещание коммунистических и рабочих партий». Документы и материалы, стр. 45.



## ГЛАВА III

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕСТЫ И КОНЦЕРНЫ

Среди собственно международных монополий наиболее зрелой их формой являются международные (межнациональные) тресты и концерны. Как и транснациональные монополии, они охватывают своим влиянием и контролем предприятия многих стран. Однако в отличие от транснациональных трестов и концернов их акционерный капитал контролируют капиталисты не одного, а двух или нескольких государств.

Поскольку объединение капиталов различной национальной принадлежности сопряжено с большими сложностями (различия в юрисдикции, двойное налогообложение, противодействие какого-либо из правительств и т. д.), то международные тресты и концерны — явление более редкое, чем тресты и концерны национальные или даже транснациональные. Международные тресты и концерны являются наименее распространенной формой и среди прочих форм международных монополистических объединений, так как их участники теряют свою производственную, коммерческую и финансовую самостоятельность (в рамках концерна фактическую, а в рамках треста как фактическую, так и зачастую юридическую).

Хотя международные тресты и концерны стали появляться после первой мировой войны, к началу второй мировой войны их можно было пересчитать по пальцам. Это англо-голландские концерны — нефтяной «Ройал датч-Шелл» и химико-мыловаренно-пищевой «Юнилевер», англо-американо-канадский никелевый трест «Интернэшнл никл компани оф Кэнада» (ИНКО), шведско-американский спичечный трест «Свенска тендстикс АБ», бельгийско-франко-люксембургский металлургический концерн «Арбед», формально голландский, а фактически

международный электротехнический концерн «Филипс», голландско-германский трест химических волокон АКУ (после слияния в 1968 г. с голландским химико-фармацевтическим трестом «Заут-Органон» переименован в АКЗО) и некоторые другие. После второй мировой войны ускорилось образование новых международных трестов и концернов и резко возросли масштабы деятельности и экономическая мощь монополий этого типа. Тем не менее и сейчас их число относительно невелико. Важно, однако, отметить, что если международные картели «классического» типа — форма монополий, уходящая в прошлое, то международные концерны, весьма вероятно, превратятся в одну из наиболее распространенных форм международных монополий в будущем.

## 1. ПОНЯТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТРЕСТА И КОНЦЕРНА

Монополистические объединения трестовского типа отличаются друг от друга по способу организации производства: они 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 изготовлению оборудования для предприятий треста и т. д.).

Все входящие в состав треста фирмы объединены производственным единством и подчинены одной головной компании, многонациональной по своему составу. Последняя осуществляет единое оперативное руководство и координацию деятельности всех дочерних компаний треста, расположенных в разных странах. Нередко такие компании теряют свою формальноправовую самостоятельность и превращаются в отделения треста. Но полное слияние (фузия) не обязательный признак треста. В организационной структуре треста непосредственное владение входящими в его состав фирмами дополняется обычно

использованием системы участия. Приобретение трестом какой-либо фирмы в полную собственность не всегда бывает связано с лишением такой фирмы юридической самостоятельности. Часто по тем или иным соображениям, в первую очередь налоговым, тресты сохраняют самостоятельную юридическую форму у полностью принадлежащих им компаний. Нередки случаи, когда тресты имеют и чисто холдинговую форму: головная компания, обычно выполняющая функции держательского общества, сосредоточивает у себя контрольные пакеты акций своих формально самостоятельных дочерних фирм и на деле распоряжается производственной, коммерческой и финансовой деятельностью последних.

Международные концерны отличает от всех исторически им предшествовавших форм монополистических объединений более широкая арена действий. Если границы деятельности картелей не простираются дальше сферы обращения (сферы производства картель касается лишь косвенно в той мере, в какой это необходимо для регулирования рынка, да и то не всегда), а объединения трестовского типа выступают как форма обобществления главным образом производительного капитала, то концерны представляют собой гигантские промышленно-банковские комплексы. Эти комплексы — основная организационная форма международного финансового капитала.

Международные концерны объединяют компании (в том числе трестовского типа) ряда стран, занятые в разных отраслях экономики: банки, промышленные, сельскохозяйственные, торговые и транспортные фирмы, страховые общества и т. д. Однако важнейшая отличительная особенность концернов — наличие в их составе финансовых организаций, являющихся аккумулятором свободных денежных средств, накапливаемых как в сфере производства, так и в сфере ссудного капитала. Эти организации (ими могут быть как банки, так и инвестиционные тресты, компании финансирования, благотворительные семейные фонды и т. д.) и представляют собой каналы, через которые осуществляется сращивание промышленного и банковского капиталов в пределах данного концерна.

Вторая важная особенность концернов — отсутствие производственного единства между всеми входящими в их состав фирмами. Наряду с компаниями, тесно связанными друг с другом в процессе оперативной деятельности,

в состав концерна входят и настолько разнородные предприятия, что никакая производственная связь между ними невозможна.

Несмотря на отсутствие технико-производственной взаимозависимости между всеми звеньями концерна, последний представляет собой определенное финансово-экономическое целое, обусловленное органическим единством финансового контроля и управления<sup>1</sup>. Как и у треста, у концерна имеется ядро — головная компания, которая направляет и координирует деятельность всех составных частей концерна.

Однако, поскольку отдельные звенья концерна в производственном отношении разнородны, входящие в состав концерна компании формально самостоятельны. А потому главной формой организации концерна является финансовый контроль (через систему участия в акционерном капитале, договоры об общности интересов, финансовую и кредитную зависимость), который сочетается зачастую с контролем через персональную унию и с технологическим диктатом<sup>2</sup>. В этом состоит третье основное отличие концерна от треста, для которого форма финансового контроля в организационном отношении не обязательна (тресты, как указывалось, организуются и в форме полного слияния отдельных фирм в единую компанию).

В зависимости от характера компаний, занимающих господствующее положение в концерне, всегда различали концерны промышленные, банковские, торговые и т. д. Однако в современных условиях эта классификация более чем когда бы то ни было носит условный характер, так как банковские концерны обычно охватывают своим контролем и промышленные, и торговые, и другие предприятия, а промышленные или торговые концерны имеют в своем составе компании банковского типа.

---

<sup>1</sup> Этим концерн отличается от финансовой группы. Последняя характеризуется большей аморфностью, текучестью, сложностью. Под контролем финансовой группы в современных условиях оказывается нередко несколько концернов, трестов и т. д.

<sup>2</sup> Договор об общности интересов (Interessengemeinschaftsvertrag) — договор об объединении воедино прибылей всех участников соглашения с последующим их распределением в заранее установленной пропорции. Персональная уния — присутствие в составе руководящих органов различных компаний концерна одних и тех же лиц, представляющих его верхушку.

Возникновение и развитие международного финансового капитала, обострение конкурентной борьбы на мировой арене, развитие диверсификации производства и капитала меняют количественное соотношение между интернациональными трестами и концернами. На заре возникновения международных монополий более распространенной формой был трест, а в настоящее время — концерн.

## 2. МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ

Система контроля в рамках международных трестов и концернов имеет нередко многоступенчатый характер. Как будет показано ниже, головная компания (ядро) треста или концерна состоит чаще всего из двух обществ: материнской холдинговой компании и материнской оперативной компании или материнской оперативно-холдинговой. В последнем случае оперативная компания в свою очередь держит акции многочисленных филиалов, расположенных в разных странах. Представленные в материнской холдинговой компании финансовые магнаты осуществляют через эту компанию контроль над всей совокупностью фирм, образующих трест или концерн. В зависимости от количества участников и структуры монополии число обществ, составляющих его головную компанию, может быть увеличено до четырех, пяти, шести и т. п.

На начальной стадии развития монополистического капитализма участие в акционерном капитале считалось главным, а подчас и единственным каналом, через который господствующая в концерне группа капиталистов добивалась установления контроля над той или иной фирмой и включения ее в состав концерна. Причем для обеспечения контроля над фирмой необходимо было, как правило, обладать 50% и более ее акций. После второй мировой войны получила развитие тенденция к уменьшению минимальной доли акционерного капитала предприятия, владение которой дает в руки ее держателя контроль над ним. В частности, величина пакетов акций у главных владельцев приводимых ниже крупных промышленных корпораций США уменьшилась за десятилетие (с 1953 по 1962 г.) следующим образом: «Макдоннэл эйркрафт» — с более 50 до 13%, «Олин Мэтисон» — с 58 до 13%, «Рейнолдз металз» — с 38,1 до 15,3%. Действие этой тенденции связано в первую очередь с дальнейшим

отделением капитала как собственности от капитала как функции, в результате которого происходит дробление акционерных капиталов крупных компаний. «Приносящий проценты капитал, — писал К. Маркс, — это капитал как собственность в противоположность капиталу как функции»<sup>1</sup>. С ростом массы акционеров, рассматривающих покупку акций лишь как форму выгодного вложения свободных денежных средств в доходные ценные бумаги, сокращается тот минимум капитала, при помощи которого можно подчинять себе чужой капитал, и расширяются возможности для мобилизации чужих средств.

Разумеется, вопрос о том, какой должна быть величина доли участия в акционерном капитале фирмы, чтобы установить контроль над ней и включить ее в сферу влияния концерна, в каждом отдельном случае решается индивидуально. Эта величина зависит, как указывалось, от круга держателей акций (чем он шире, тем меньшее количество акций необходимо для получения большинства голосов при голосовании). В не меньшей мере величина контрольного пакета акций фирмы зависит и от того, являются ли приобретенные акции обыкновенными или же они имеют право плюрального голосования.

В частности, финансовые магнаты Англии и Голландии контролируют концерны «Ройал датч-Шелл» и «Юнилевер», владея лишь небольшой частью акций одной из родительских компаний<sup>2</sup>. Материнские холдинговые общества «Ройал датч-Шелл» и материнские оперативно-холдинговые общества «Юнилевер» давно уже превратились в международные компании, где представлены интересы вкладчиков из многих капиталистических государств. В отличие от английских обществ этих монополий, сохраняющих в основном национальный характер, в голландские общества все больше проникает иностранный капитал. Предпочтение, которое отдается голландским компаниям, объясняется преимущественно налоговыми соображениями. Дело в том, что законодательство Нидерландов предоставляет иностранным акционерам большие льготы, чем законы, действующие в Великобритании. Так, согласно годовому отчету, акции голландского общества «Юнилевер Н. В.» в 1965 г. находились в руках

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 417.

<sup>2</sup> См. Ю. И. Юданов. Монополия-грабитель (Концерн «Юнилевер»). М., 1967.

голландских инвесторов (43%), американских (25%), швейцарских (15%), французских (5%), английских (4%), западногерманских (2,5%) и т. д. Еще шире масштабы проникновения иностранного капитала в голландское общество группы «Ройал датч-Шелл» (см. табл. 15). Однако неверным было бы предположить, что голландские владельцы «Юнилевер» и «Ройал датч-Шелл» постепенно утрачивают контроль над этими монополиями.

**Таблица 15**

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ МАТЕРИНСКИХ ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЙ КОНЦЕРНА «РОЙАЛ ДАТЧ-ШЕЛЛ» В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ПО НАЦИОНАЛЬНОСТЯМ ДЕРЖАТЕЛЕЙ АКЦИЙ  
(в %; 1966 г.)

	Английская „Шелл транспорт энд трейдинг компани Лтд“	Голландская „Ройал датч пет- ролеум компани НВ“	Вместе
Великобритания	92	4	39
США	2	32	19
Нидерланды	—	30	18
Франция	5	16	12
Швейцария	—	16	10
Другие страны	1	2	2

Источник. *E. T. Penrose. The Large International Firm in Developing Countries. The International Petroleum Industry. London, 1968, p. 103.*

Система, позволяющая группе акционеров «Юнилевер» и «Ройал датч-Шелл», владеющей лишь небольшой частью акций, устанавливать свой полный контроль над концернами, обеспечивается посредством выпуска так называемых привилегированных акций. Последние не котируются на фондовых биржах, и их распространение не выходит за круг определенных лиц. «Привилегированные акции были созданы с целью гарантирования общества от возможного перехода в чужие руки», — пишет голландский буржуазный экономист Г. Улричи<sup>1</sup>.

Голландское законодательство пошло значительно дальше в предоставлении различных льгот учредителям компаний, чем законодательство большинства других капиталистических стран. Особые права на управление

<sup>1</sup> Цит. по: Ю. И. Юданов. Капиталы под псевдонимом. М., 1967, стр. 158, 159.

предоставляет, в частности, держателям привилегированных акций так называемая олигархическая оговорка, принятая голландским акционерным законодательством 7 июля 1918 г. Эта оговорка предполагает, что включение нового члена в совет директоров или в наблюдательный совет возможно лишь при наличии рекомендации владельцев привилегированных акций. При определенных обстоятельствах «олигархическая оговорка» допускает передачу всей полноты власти независимо от решения общего собрания акционеров отдельным лицам, правлению, наблюдательному совету или держателям привилегированных акций. Тем самым предотвращается переход компании в руки иностранных акционеров и обеспечивается власть немногих ее хозяев. В 1956 г. уставное положение голландских компаний было несколько изменено. Формально директором компании мог теперь стать любой гражданин, даже не имеющий ее акций, но фактически право выбора членов правления по-прежнему сохранялось за владельцами привилегированных акций. Не удивительно, что в совете директоров концернов «Юнилевер» и «Ройал датч-Шелл» нет ни одного иностранца, хотя акции этих концернов имеют акционеры из разных стран.

Что же касается обыкновенных акций, котирующихся на фондовых биржах, то они дают лишь право на получение дивиденда и участие в работе общего собрания акционеров. Последнее учитывает предложения лишь таких акционеров, которые имеют значительный пакет акций (у «Юнилевер», например, не менее 10% акционерного капитала<sup>1</sup>). К тому же важнейшие деловые вопросы на общих собраниях акционеров, как правило, не решаются. Значительная часть обыкновенных акций (у «Юнилевер», в частности, около 40%) распылена среди огромного количества мелких держателей, что исключает возможность их одновременного участия в работе общих собраний акционеров. Поэтому для принятия решений большинством голосов требуется относительно небольшой пакет акций. К тому же решения общего собрания акционеров приобретают юридическую силу только тогда, когда за них проголосуют акционеры, имеющие на руках привилегированные акции.

---

<sup>1</sup> «DWI — Berichte», 1964, N 4.



Нередко возникает своеобразный парадокс: господствующая в концерне группа капиталистов, допуская чужой капитал к участию в материнской холдинговой компании, стремится в то же время к стопроцентному контролю филиальных фирм, расположенных за рубежом, а то и к прямому их поглощению. Тем самым владельцы концерна пытаются застраховать себя от случайностей, которыми может быть чревато подчинение их заграничных активов юрисдикции иностранных государств<sup>1</sup>. 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. Поглощение зарубежных фирм либо осуществление контроля над ними при помощи 100% акций позволяет, кроме того, владельцам концерна полнее подчинять их деятельность единой стратегии материнской компании, глубже проникать в экономическую структуру иностранных государств.

Стремление владельцев концерна к максимально полному контролю над их заграничными активами выражено тем отчетливее, чем острее конкурентная борьба на данном участке мирового товарного рынка, чем уже ассортимент инструментов контроля, которым концерн располагает за рубежом, чем больше его избыточные капиталы. Вложение избыточных капиталов в активы зарубежных предприятий чрезвычайно усиливает финансовые позиции концерна, ибо позволяет ему распоряжаться свободными средствами этих предприятий.

Для концерна крайне опасно банкротство (или даже ухудшение финансового положения) его зарубежных дочерних фирм, хотя бы и формально независимых. Биржа воспринимает это как симптом ухудшения положения материнской компании. Отсюда также возникает стремление

---

<sup>1</sup> Зарубежные предприятия концерна, контролируемые при помощи 100% акций, легко могут быть превращены в заграничные отделения концерна (branch office), которые не имеют в иностранном государстве статуса самостоятельной корпорации и подпадают под юрисдикцию страны местонахождения материнской компании. Как известно, все юридически самостоятельные зарубежные предприятия концерна независимо от того, контролируются они концерном полностью или частично, представляют собой в правовом отношении иностранные фирмы, учрежденные в соответствии с национальным законодательством страны их местонахождения.

крепче контролировать текущую деятельность зарубежных предприятий концерна.

Ориентация трестов и концернов на стопроцентное участие в капитале их зарубежных филиалов не противоречит, естественно, общей тенденции к уменьшению минимальной доли акционерного капитала предприятия, владение которой обеспечивает ее держателю контроль над ним.

Происшедшие после второй мировой войны изменения коснулись не только размеров пакета акций, требуемого для установления контроля одной компании над другой, но и самой системы контроля. Еще в 1916 г. В. И. Ленин 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 капитале, посредством скупки или обмена акций, системы долговых отношений и т. п. и т. д.»<sup>1</sup>. Значение последнего из перечисленных В. И. Лениным методов включения в состав концерна новых предприятий в послевоенный период резко возросло.

В современных условиях владение даже самым крупным пакетом акций компании далеко не всегда обеспечивает действенный контроль над ней. Если у компании, входящей в состав концерна, имеется крупная задолженность по каким-либо долгосрочным обязательствам, если она вынуждена согласовывать свои финансовые и производственные планы с кредитующими организациями, если в ее руководящих органах представлены посторонние финансовые группы, то владение солидной долей акционерного капитала (даже превышающей 50%) не дает еще гарантии полного контроля.

После второй мировой войны наряду с банками в роли финансирующих организаций все чаще выступают крупные промышленные тресты и концерны. В результате усиления процессов концентрации и централизации капитала у многих из них временно аккумулируются колоссальные накопления, что позволяет им выполнять банкирские функции не только по отношению к собственным предприятиям, но и ссужать других капиталистов. Поскольку в роли кредиторов выступают наиболее сильные в финан-

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 327.

совом отношении промышленные концерны, кредит в их руках превращается в важное средство подчинения новых компаний, испытывающих финансовые затруднения.

Таким образом, развитие новой разновидности связей по линии финансирования, в которых с обеих сторон выступают промышленные компании, способствует, во-первых, трансформации трестов в концерны и, во-вторых, ускоренному развитию концернов вширь. В самом деле, включение в состав концерна новых компаний посредством предоставления им долгосрочных займов не только проще (большинство компаний предпочитает займы, пусть даже на обременительных условиях, продаже части своих акций), но и много дешевле. К тому же получение компанией долгосрочного займа является нередко лишь первым шагом на пути к последующей продаже ею контрольного пакета своих акций.

В современных условиях, следовательно, контроль над предприятиями через систему участия в акционерном капитале и договоры об общности интересов («контроль промышленников») все чаще заменяются новым типом контроля. В нем владение контрольным пакетом акций сочетается с подчинением через персональные связи и с различными формами так называемого банкирского контроля, в первую очередь через финансирование предприятий и эмиссию акций<sup>1</sup>. Причем «банкирский контроль» над включаемыми в состав треста или концерна новыми фирмами усиливает, как правило, контроль над ними через личную унию и через владение значительной долей их акционерного капитала.

---

<sup>1</sup> Как указывалось в главе I, в интересах привлечения в трест новых компаний (либо при организации треста путем слияния ряда фирм) нередко прибегают к разводнению («перекапитализации») капитала треста. Собственники присоединяющихся к тресту компаний получают новые акции на сумму, значительно превышающую стоимость передаваемых ими предприятий или обмениваемых ими акций старых компаний. Эта своеобразная премия в виде разницы между реальной стоимостью передаваемых предприятий и суммой полученных новых акций имеет целью заинтересовать соответствующих капиталистов во вступлении в трест. «Перекапитализация» капитала, требующая эмиссии акций на колоссальную сумму, представляет собой столь сложную и рискованную операцию, что для ее осуществления воротилы треста нередко прибегают к помощи банка. За размещение акций банк получает комиссионные акциями треста в размере оговоренного процента от общей суммы эмиссии.

В послевоенный период резко расширились возможности фактического использования и распоряжения множеством юридически самостоятельных фирм и без участия в их акционерном капитале, без контроля через персональные связи и без установления с ними долговых отношений. Речь идет о технологическом диктате, превращающем «независимых» поставщиков технологически взаимосвязанной продукции в послушных марионеток концерна. Технологический контроль — наиболее дешевый и удобный способ вовлечения мелкого и среднего бизнеса в сферу крупного предпринимательства. В самом деле, головная компания 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 контроль расчищает путь к традиционным методам контроля, если концерну покажется удобным поглотить ту или иную специализированную фирму не только фактически, но и юридически.

### 3. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

Несмотря на убыстрение в послевоенный период интернациональной централизации капитала и производства, ведущей к возникновению международных трестов и концернов, последняя существенно отстает по темпам роста от централизации внутри каждой из развитых стран капитализма. Такое отставание объясняется не только стремлением монополий консолидировать силы прежде всего в своем государстве, но и объективными трудностями, связанными, например, с отсутствием унифицированного международного законодательства о международной компании.

Между действующими в разных странах законодательствами о предпринимательской интеграции существуют серьезные различия. Слияние компаний двух или нескольких государств может быть осуществлено лишь на базе национального законодательства одного из партнеров, что сопряжено с перенесением штаб-квартир других партнеров на территорию чужой страны и подчинением их ее юрисдикции. Совместное учредительство

компании фирмами разных государств также предполагает, что вновь создаваемая компания будет подчиняться национальному законодательству одного из учредителей. При этом другие учредители будут испытывать известную дискриминацию. К тому же право некоторых государств допускает международное слияние через поглощение лишь в том случае, если именно их национальные компании присоединяют к себе фирмы другой страны. Из стран — членов ЕЭС поглощение собственной фирмы иностранной компанией допускает только итальянское право, да и то с известными оговорками<sup>1</sup>.

Не удивительно, что компании разных стран крайне редко прибегают к слиянию «де-юре», предполагающему ликвидацию акций сливающихся фирм и выпуск акций вновь созданной компании. Примером слияния такого рода может служить создание англо-американского промышленно-финансового гиганта в Южной Африке под названием «Чартер консолидейтед». Он возник в результате слияния в 1965 г. могущественной английской колониальной монополии «Бритиш Саут Африка К<sup>0</sup>» («Чартеред») и двух крупных финансово-промышленных корпораций, входящих в группу «Англо-америкэн корпорейшн оф Саут Африка»: «Сентрал майнинг энд инвестмент корпорейшн» и «Консолидейтед майнз селекшн К<sup>0</sup>». Слияние было произведено под эгидой лондонских банков «Н. М. Ротшильд энд санз» и «Морган, Гренфелл энд К<sup>0</sup>», в котором сильно влияние американской группы Моргана<sup>2</sup>. Слияние «де-юре» в данном случае облегчалось тем, что все слившиеся компании действовали в Южной Африке. Оно не было связано с перенесением штаб-квартир из страны в страну, а также с дискриминацией какого-либо из партнеров при выборе законодательства, регулирующего деятельность вновь образованного концерна: все слившиеся фирмы одинаково подчинялись юрисдикции ЮАР и на них одинаково распространялось местное корпоративное и гражданское право.

Компании разных стран, стремясь избежать трудностей, связанных со слиянием «де-юре», предпочитают из-

---

<sup>1</sup> «Das Problem der Unternehmenskonzentration im Gemeinsamen Markt». Europäische Wirtschaftsgemeinschaft, Kollektion Studien, Reihe Wettbewerb, N 3, Brüssel, 1966, S. 13—15.

<sup>2</sup> «DWI — Berichte», 1965, N 2, S. 3.

бирать такие формы объединения, которые, как заявил член правления западногерманского авиационного концерна «Ферайнигте флюгтехнишеверке Гмбх» Г. Паше, «равнозначны полному слиянию де-факто»<sup>1</sup>. Эти формы объединения получили в буржуазной экономической литературе наименование «квазислияний». Они осуществляются либо путем обмена акциями между фирмами, сохраняющими юридическую независимость, либо посредством взаимного назначения администраторов, либо через коллективное владение акциями совместных компаний. Эти формы «квазислияний» могут переплетаться, а также дополняться различными соглашениями (о разделе рынков сбыта или сфер деятельности, о распределении совокупных прибылей в заранее установленной пропорции, о финансовом и научно-техническом сотрудничестве и т. п.).

«Квазислияния» помогают фирмам разной национальной принадлежности, объединяющим оперативную деятельность, не только избежать двойного налогообложения, но и сохранить формальную самостоятельность, корпоративную структуру, индивидуальные особенности производства и сбыта, собственные торговые знаки, прежнее месторасположение штаб-квартир материнских компаний и принадлежность к национальному законодательству своей страны.

Взаимное приобретение акций привело, например, к слиянию «де-факто» в 1966 г. бельгийского концерна «Электрорай» (из группы «Ампэн») с могущественной французской группой «Шнейдер» и Индокитайским банком («Банк де л'Эндошин») — вторым по величине промышленным банком Франции. Только на промышленных предприятиях вновь возникшего европейского концерна было занято 180 тыс. рабочих и служащих, а общая сумма оборота достигала 10 млрд. фр.

В форме обмена акций осуществлено в 1966 г. поглощение западногерманским металлургическим концерном «Хёш» другой крупной металлургической компании ФРГ — «Дортмунд — Хёрдер — Хюттенунион» (ДХХУ), контролировавшейся голландским концерном «Хооговенс». Концерн «Хёш», вобравший в себя ДХХУ, выпускал в 1966 г. 9 млн. т стали в год и входил в число

---

<sup>1</sup> «Industriekurier», 1.II.1969.

100 самых крупных компаний капиталистического мира. Компания «Хёш» приобрела 95,5% капитала фирмы ДХХУ в обмен на свои акции: из расчета 10 акций ДХХУ на 7 акций «Хёш». Одновременно компании заключили договор о передаче производственных мощностей, согласно которому ДХХУ с 1 октября 1966 г. прекратила всякую самостоятельную производственную, коммерческую и финансовую деятельность<sup>1</sup>.

Поглощение ДХХУ концерном «Хёш» означает изменение национальности контроля: фирма ДХХУ переходит из-под контроля голландского капитала под контроль западногерманского капитала. Эта сделка не могла, разумеется, состояться без предварительного сговора «Хёш» с «Хооговенс». Последний обменял принадлежавший ему контрольный пакет акций ДХХУ (41,4%) на 15-процентное участие в капитале объединенного концерна<sup>2</sup>. Фирмы «Хёш» и «Хооговенс» связывает, кроме того, личная уния: двое членов правления «Хооговенс» представлены в наблюдательном совете «Хёш».

Участие «Хооговенс» в капитале «Хёш» и существующие между ними персональные связи еще не дают основания говорить о возникновении международного концерна. Однако осуществляемое обеими фирмами разделение производственных программ и согласование инвестиций, включая совместное строительство, позволяет утверждать, что «Хёш» и «Хооговенс» находятся на пути к объединению в единый международный концерн.

Взаимное назначение администраторов — форма «квазислияния», избранная группой капиталистов, владеющих акциями концерна «Юнилевер». В 1968 г. по размеру оборота концерн находился на втором месте в Европе и на девятом в мире. В своих основных отраслях — масло-жировой промышленности и производстве товаров бытовой химии — «Юнилевер» занимает первое место в мире по объему продаж, далеко опережая конкурентов. Концерн выпускает продукцию, насчитывающую свыше 1200 наименований.

Личная уния как форма «квазислияния» редко встречается в чистом виде. В концерне «Юнилевер» она дополняется избранием совместного руководящего органа, со-

---

<sup>1</sup> «Volkswirt», 1968, N 20, S. 61; 1967, N 24, S. 1164.

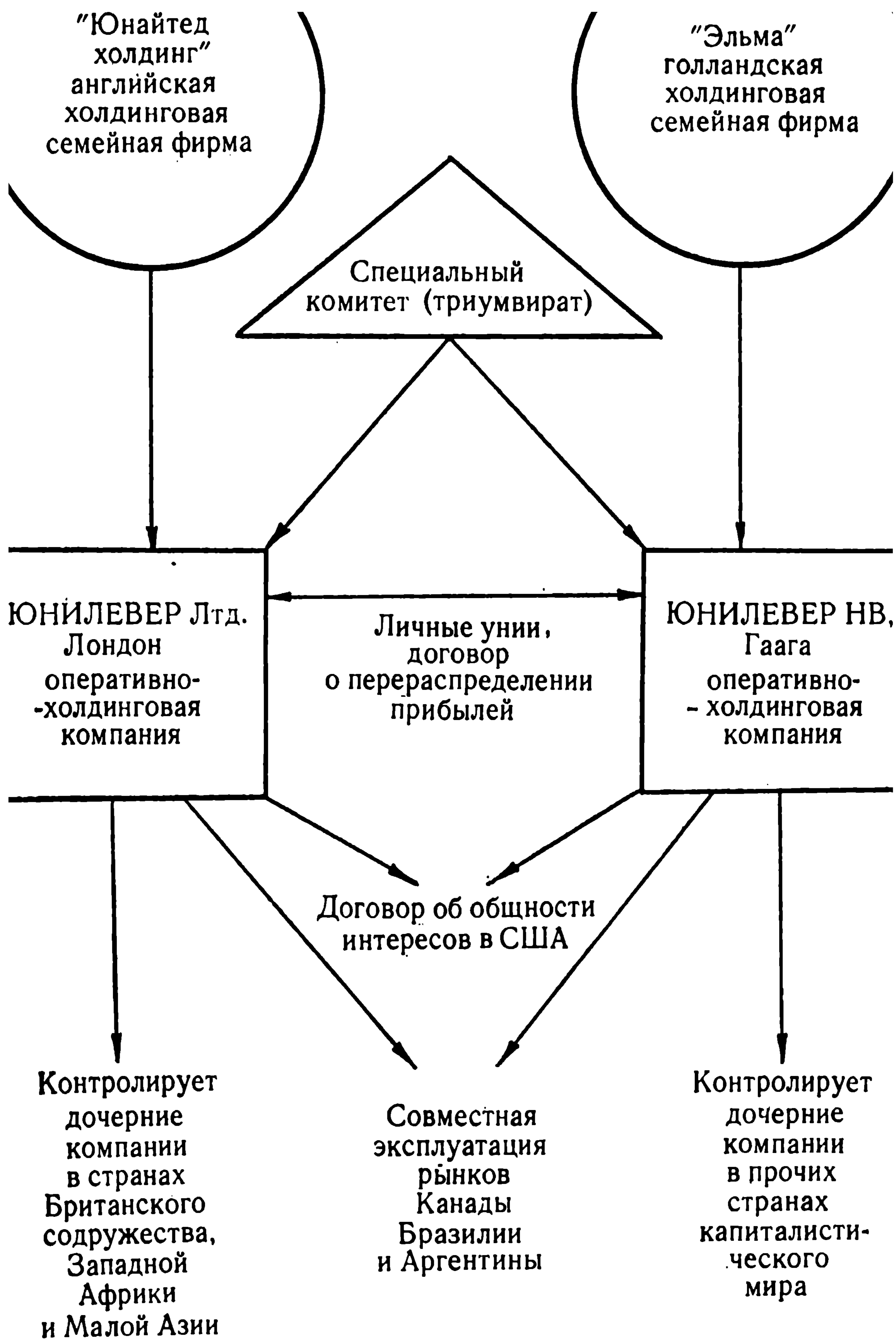
<sup>2</sup> «Volkswirt», 1968, N 20, S. 62.

глашениями о разделе рынков сбыта и перераспределении прибылей.

Концерн возник в 1927 г. в результате объединения двух крупнейших монополий — английской мыловаренной фирмы «Леве́р бра́зер» и голландского маргаринового союза «Маргарин юни». Концерн представляет собой два формально самостоятельных общества — «Юнилевер Лтд» (Англия) и «Юнилевер НВ» (Голландия). Каждое общество имеет свой круг акционеров и свой совет директоров. Однако совет директоров английской компании «Лтд» и голландской «НВ» состоит из одних и тех же лиц. Руководство советом директоров обеих компаний осуществляет специальный комитет, состоящий из трех человек (триумвират). В триумвират могут входить лица как голландской, так и английской национальности. Все важнейшие решения, касающиеся производственной и коммерческой деятельности группы в целом (разработка планов инвестиций, производства и сбыта, назначение руководящего персонала, увеличение акционерного капитала, определение размера дивидендов, выпуск облигаций и т. п.), принимаются только специальным комитетом советов директоров. Подлинными хозяевами концерна «Юнилевер» являются две семейные фирмы — «Юнайтед холдинг» (Англия) и «Эльма» (Голландия), которые держат в своих руках такое количество акций «Лтд» и «НВ», которое обеспечивает им полный контроль над концерном.

В свою очередь «Юнилевер Лтд» и «Юнилевер НВ» не только оперативные, но одновременно и холдинговые компании: прямо или косвенно они владеют акциями 600 подконтрольных фирм, расположенных более чем в 50 странах капиталистического мира. В соответствии с соглашением о распределении акций предприятий, входящих в группу, английская компания «Лтд» осуществляет контроль над фирмами, расположенными главным образом в странах Британского содружества. Кроме того, через дочернее общество «Юнайтед Африка» она контролирует предприятия в странах Западной Африки и Малой Азии. В сферу влияния голландского общества «НВ» входят компании, предприятия которых действуют в остальных странах капиталистического мира. Исключение составляют Канада, Бразилия и Аргентина, которых партнеры не поделили. Здесь сферы их влияния переплетаются.





С х е м а 1. Организационная структура концерна «Юнилевер»

Не был разделен и рынок США. Согласно договору об общности интересов, прибыли от деятельности американских филиалов группы делятся поровну между английским и голландским партнерами.

Обе родительские компании концерна заключили, кроме того, соглашение, предусматривающее перераспределение прибылей таким образом, чтобы они выплачивали одинаковые дивиденды.

Все более широкое распространение получают «квазислияния» в форме обмена акциями не непосредственно между сливающимися фирмами, а через специально создаваемые ими для этого совместные компании. Классический пример международного «квазислияния» в такой форме являет собой концерн «Ройал датч-Шелл».

Концерн «Ройал датч-Шелл» — вторая по величине нефтяная компания капиталистического мира после американской «Стандард ойл К<sup>о</sup> (Нью-Джерси)». На его долю в 1966 г. приходилось 13% добычи сырой нефти (плюс еще 5% по долгосрочным контрактам) и 16% переработки нефти капиталистического мира, исключая США и Канаду<sup>1</sup>.

Концерн возник в 1907 г. в результате объединения голландской «Ройал датч петролеум, НВ» и английской «Шелл транспорт энд трейдинг К<sup>о</sup>, Лтд». Обе эти фирмы после объединения отошли от оперативной деятельности, превратившись в холдинговые компании. Все их имущество было передано двум вновь созданным оперативным компаниям — голландской «Батаафше петролеум маатшапий, НВ» и английской «Шелл петролеум К<sup>о</sup>, Лтд» (в момент создания именовалась «Англо-саксон петролеум»). Последние в свою очередь держат акции более 500 дочерних и подконтрольных фирм, расположенных в разных частях света и образующих группу «Ройал датч-Шелл». Советами директоров голландской и английской холдинговых компаний руководит комитет управляющих директоров, состоящий из четырех членов голландской национальности. Имеется четыре компании (две — в Гааге и две — в Лондоне) по обслуживанию и координации деятельности всех фирм концерна.

Следовательно, подобно фирме «Юнилевер» концерн «Ройал датч-Шелл» имеет двунациональный характер и

<sup>1</sup> *E. T. Penrose. The Large International Firm in Developing Countries. The International Petroleum Industry, p. 103.*



по своей структуре похож на трёхэтажную пирамиду. Однако в отличие от группы «Юнилевер», где английская «Юнайтед холдинг» контролирует «Юнилевер Лтд», а голландская «Эльма» — «Юнилевер НВ», в концерне «Ройал датч-Шелл» материнские холдинговые компании, стоящие во главе трёхэтажной пирамиды, держат акции материнских оперативно-держательских обществ группы не порознь, а совместно: 60% акций «Батаафше петролеум маатшапий, НВ» и «Шелл петролеум К<sup>0</sup>, Лтд» принадлежат голландской «Ройал датч петролеум, НВ», а 40% акций обеих компаний — английской «Шелл транспорт энд трейдинг компании, Лтд». Поэтому в отличие от концерна «Юнилевер» две материнские холдинговые компании группы «Ройал датч-Шелл» осуществляют не раздел сфер влияния, а распределение общего дохода, получаемого обеими материнскими оперативно-держательскими обществами, в пропорции 60% и 40% соответственно<sup>1</sup>.

С теми или иными модификациями структуру концерна «Ройал датч-Шелл» повторяют группы «Агфа-Геверт» и «Данлоп-Пирелли».

Объединение в 1964 г. западногерманской компании «Агфа» (100% акций принадлежат фирме «Фарбенфабрикен Байер АГ») и бельгийской компании «Геверт-фотопродуктен» привело к возникновению международного треста фотохимических товаров, который по объёму производства занимает первое место в Западной Европе и второе в мире после американской «Кодак». На долю группы приходилось в 1969 г. 10—15% мирового производства фотохимической продукции и 35—40% производства этой продукции в странах ЕЭС<sup>2</sup>. Объединение оперативной деятельности обеих компаний было осуществлено посредством создания совместных филиалов: «Агфа — Геверт АГ» в г. Леверкузене и «Геверт — Агфа НВ» в г. Антверпене, в которых материнские компании участвуют на паритетных началах. Кроме того, комитет по

---

<sup>1</sup> E. T. Penrose. The Large International Firm in Developing Countries, p. 103.

<sup>2</sup> «Handelsblatt», N 67, 20.III.1970, S. 21.

управлению западногерманской фирмой и Административный совет бельгийской компании состоит из одних и тех же 10 человек, которые собираются раз в месяц либо в Леверкузене под председательством немца, либо в Антверпене под председательством бельгийца <sup>1</sup>.

Известным своеобразием и сложностью отличается структура группы «Данлоп — Пирелли». Соглашение об объединении оперативной деятельности между английским концерном «Данлоп» и итальянской группой «Пирелли», вступившее в силу с начала 1971 г., выдвигает их на первое место в Западной Европе и третье в мире среди производителей автопокрышек и других резинотехнических изделий после американских компаний «Гудийр тайэр энд раббер» и «Файэрстоун тайэр энд раббер». Причем по объему продаж группа «Данлоп — Пирелли» почти вплотную подходит к американской «Файэрстоун», а ее финансовые позиции, как отмечает буржуазная печать, прочнее, чем у нее <sup>2</sup>. Концерн «Данлоп» имеет 128 заводов («Пирелли» — 82), у него 102 тыс. рабочих и служащих (у «Пирелли» — 66 тыс.), ему принадлежат 18% европейского рынка шин («Пирелли» — 12%). По мнению президента фирмы «Данлоп» Роя Гедса, группа «Данлоп — Пирелли» должна занять 15-е место среди крупнейших промышленных компаний мира, не считая североамериканских фирм, и 54-е место в мире, учитывая компании США.

Соглашение об объединении «Данлоп» с «Пирелли» реализуется следующим образом: «Пирелли С. П. А.» (Милан) — промышленная фирма группы «Пирелли» <sup>3</sup> — превращается в холдинговую компанию и передает все свои заводы, расположенные на территории Италии и других стран ЕЭС, в руки вновь созданной оперативной компании. Капитал этой последней распределяется следующим образом: 51% акций в руках у «Пирелли С. П. А.», а 49% — у «Данлоп К<sup>о</sup>, Лтд» (Лондон). То же

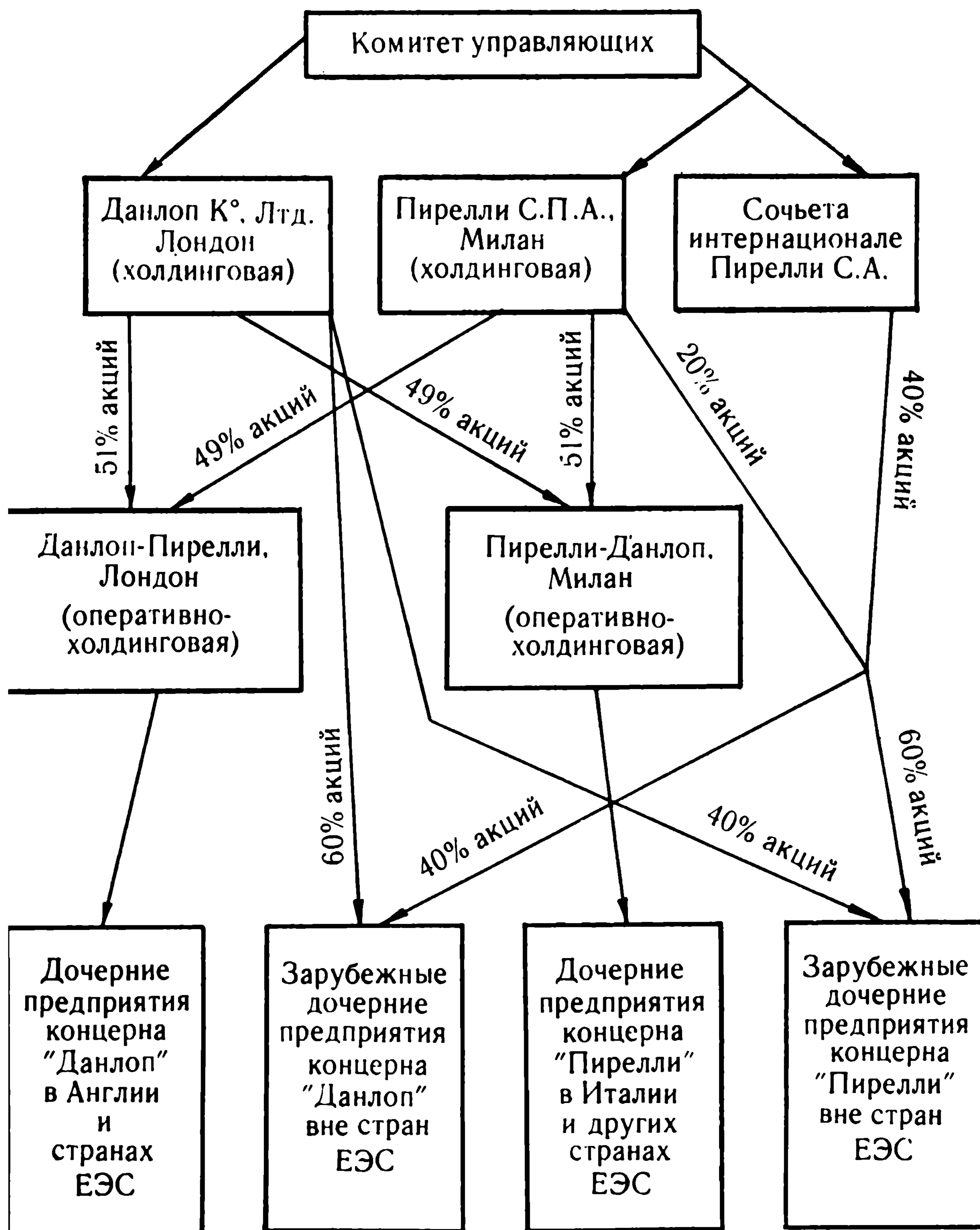
---

<sup>1</sup> «L'Usine Nouvelle», Janvier 1968; «Fortune», March 1970, p. 168.

<sup>2</sup> «Rubber Journal», April 1970.

<sup>3</sup> Во главе империи «Пирелли» стоит финансовое общество «Пирелли э компани» («Пиреллина»), которое участвует своим капиталом во многих компаниях империи. Оно имеет, в частности, 9% акций «Пирелли С.П.А.» («Пиреллоны») и 18% акций фирмы «Сочьета интернационале Пирелли С.А.». Последняя в свою очередь владеет 12% акций фирмы «Пирелли С.П.А.» («L'Espresso», 8.III.1970).

самое делает фирма «Данлоп» со своими предприятиями, размещенными в Англии и странах ЕЭС: она передает их вновь созданной компании, 51% акций которой будет принадлежать ей, а 49% акций — фирме «Пирелли С. П. А.». Сама же она, как и «Пирелли С. П. А.», превращается в холдинговую компанию,



С х е м а 3. Организационная структура группы «Данлоп — Пирелли»

Что касается предприятий «Пирелли», расположенных за пределами «Общего рынка», то «Пирелли С. П. А.», которая до объединения контролировала 40% их акций, уступает 20% фирме «Данлоп», а «Сочьета интернационале Пирелли С. А.» (Базель), прежде контролировавшая 60% их акций, уступает также 20% фирме «Данлоп». Следовательно, после осуществления этой операции «Данлоп» начинает контролировать 40% акций всех предприятий группы «Пирелли», расположенных вне стран «Общего рынка». В свою очередь «Данлоп К<sup>0</sup>, Лтд» передает компаниям «Пирелли» 40% акций своих дочерних компаний, размещенных в странах, не являющихся членами ЕЭС.

Как явствует из изложенного, форма «квазислияния», избранная «Данлоп» и «Пирелли», сочетает в себе непосредственный обмен акциями между сливающимися концернами (речь идет об акциях предприятий, расположенных вне Англии и стран ЕЭС) с обменом акциями через специально созданные для этого совместные компании (имеются в виду акции предприятий, находящихся в Англии и странах ЕЭС). Помимо взаимного участия в акционерном капитале друг друга объединившиеся концерны связывает совместный руководящий орган — так называемый Комитет управляющих, в котором «Пирелли С. П. А.» и «Сочьета интернационале Пирелли С. А.», с одной стороны, и «Данлоп К<sup>0</sup>, Лтд» — с другой, имеют равное число мест.

Различные органы буржуазной печати высказывают предположение, что в ближайшем будущем западногерманская фирма «Континенталь гуммиверке АГ» также получит приглашение присоединиться к группе «Данлоп — Пирелли» (в ФРГ уже существует совместный завод фирм «Данлоп», «Пирелли» и «Континенталь»). Присоединение «Континенталь» изменит, разумеется, нынешнюю структуру группы «Данлоп — Пирелли»<sup>1</sup>.

Фирмы разной национальной принадлежности предпочитают иногда объединять оперативную деятельность посредством учреждения не двух, а одной совместной оперативно-холдинговой компании. Это может иметь место в том случае, когда один из партнеров сильнее и заинте-

---

<sup>1</sup> «L'Espresso», 8.III.1970; «Vie nuove», 15.III.1970; «Financial Times», 3.III.1970.

ресован в подчинении вновь создаваемого объединения юрисдикции собственного государства. Иногда объединяющиеся фирмы учреждают совместную компанию по взаимному согласию на территории того из партнеров, законодательство которого благоприятнее в первую очередь в налоговом отношении, а рынок капиталов доступнее. Партнеры могут основать компанию коллективного владения и на территории третьего государства, например в «налоговой гавани».

Первая «европейская компания» в сфере авиационной и космической техники, в частности, создана в 1969 г. ведущей голландской авиастроительной фирмой «Ройал Нидерлэндс эйркрафт факториз Фоккер» в Амстердаме и вторым по величине авиационным концерном ФРГ «Ферайнигте флюгтехнише верке» (ФФВ) в Бремене.

Партнеры, на предприятиях которых занято около 20 тыс. человек, образовали совместное холдинговое общество под названием «Центральгезельшафт ФФВ — Фоккер мбх» с местопребыванием в Дюссельдорфе. В капитале холдингового общества, превышающем 100 млн. марок, оба партнера участвуют в соотношении 50:50. Наблюдательный совет и правление центрального общества, укомплектованное персоналом на паритетных началах, ведают всеми делами оперативных компаний, получивших наименование — «Фоккер — ФФВ Н. В.» (Амстердам) и «ФФВ — Фоккер Гмбх» (Бремен). Акционерный капитал обеих оперативных компаний полностью принадлежит совместному холдинговому обществу. Местонахождение центрального общества в Дюссельдорфе, означающее, что оно подпадает под юрисдикцию ФРГ, свидетельствует, по-видимому, о том, что более сильной стороной в этом объединении является западногерманский партнер<sup>1</sup>.

Разумеется, местонахождение совместно создаваемого органа на территории государства одного из партнеров и даже более полное представительство этого партнера в совместном органе далеко не всегда являются свидетельством его экономического перевеса.

Типично в этом отношении «квазислияние» автомо-

---

<sup>1</sup> Формальным доводом в пользу размещения центрального общества в Дюссельдорфе явилось его географическое расположение посередине между Бременом и Амстердамом.



бильных концернов ФИАТ (Италия) и «Ситроен» (Франция), занимавших в момент заключения соглашения 4-е и 10-е места в общем списке автомобильных концернов мира. Объединение выдвинуло их на первое место в Европе и третье в мире после американских «Дженерал моторз» и «Форд мотор».

Как явствует из совместного коммюнике объединяющихся фирм от 23 октября 1968 г., финансовая часть соглашения предусматривает образование финансового холдинга, в котором «Ситроен» участвует большинством своих акций. Холдинг является французским. ФИАТ обеспечила себе участие в нем, получив 15% акций капитала «Ситроен» (впоследствии эта доля была увеличена до 27%). В свою очередь через этот холдинг фирма «Ситроен» приобрела долю участия в капитале ФИАТ (порядка 4%). К тому же «Ситроен» предоставлено преимущественное право выкупа доли концерна ФИАТ в холдинговом обществе<sup>1</sup>.

Технической частью соглашения предусмотрено создание на паритетных началах рабочего органа, в задачу которого входит координация научно-исследовательской деятельности, разработка совместных инвестиционных и производственных планов, а также программ снабжения и сбыта. По национальной принадлежности паритетный рабочий орган не является ни итальянским, ни французским (резиденция в Швейцарии). Свою деятельность он осуществляет под сопредседательством одного представителя от фирмы ФИАТ и одного представителя от «Ситроен»<sup>2</sup>.

Форма совместного общества используется, естественно, не только для оформления финансовых связей и коллективного управления предприятиями компаний разных стран, осуществляющих «квазислияние». Интернациональное сложение капиталов иногда ведет к возникновению фирм, которые, перерастая рамки небольшой дочерней компании, превращаются в промышленные империи международного характера. И хотя это случается сравнительно редко, тем не менее совместное учредитель-

---

<sup>1</sup> Разумеется, маловероятно, что «Ситроен» воспользуется этим правом преимущественного выкупа, так как в данном соглашении именно «Ситроен» является ищущим капитал партнером.

<sup>2</sup> «DWI — Berichte», 1969, N 1, S. 23—25.

ство — одна из старейших форм образования международных трестов и концернов «классического» типа. Именно в этой форме был учрежден в начале XX в. люксембургско-бельгийско-французский металлургический концерн «Арбед».

Из созданных в форме совместной компании послевоенных концернов следует отметить фирму «Сидемар». Разрешение на ее создание было выдано в 1962 г. верховным органом ЕОУС четырем крупнейшим металлургическим группам фирм Бельгии, Люксембурга и Франции<sup>1</sup>.

Еще чаще международные тресты и концерны «классического типа» возникают в результате приобретения национальной компанией доли контрольного пакета акций иностранной монополии. Если та или иная фирма скупает целиком контрольный пакет акций или вообще все акции иностранного концерна, происходит простое изменение национальности контроля. Скупка акций, имеющая своим содержанием изменение национальности контроля, широко практикуется монополиями США<sup>2</sup>. Типичный пример — автомобильный концерн «Симка» (Франция), в котором 63% акций принадлежит американской «Крайслер корпорейшн», 20% — итальянской ФИАТ, а остальные акции находятся в руках французских держателей. Однако, несмотря на многонациональный состав акционеров фирмы «Симка», она не является международным концерном, а представляет собой лишь филиал американской «Крайслер».

Международный трест или концерн образуется, следовательно, лишь в том случае, если какая-либо фирма скупает часть контрольного пакета акций иностранной монополии, а не весь контрольный пакет. Происходящая в результате этой сделки трансформация национального концерна в международный имеет место зачастую в тех случаях, когда правительство отказывается санкционировать продажу всего контрольного пакета «своей» национальной компании иностранному покупателю. Так, например, английский трест «Бритиш алюминум», который не только является монопольным производителем первичного алюминия в Англии, но и имеет активы в Канаде и

---

<sup>1</sup> «Еигоре», 26.IV.1962.

<sup>2</sup> См. об этом в главе II.

Австралии, в 1959 г. стал англо-американским. Американская алюминиевая фирма «Рейнолдз металз» совместно с английской компанией «Тьюб инвестментс» при поддержке лондонского банка «Уорберг», связанного с группой «Кун, Леб», и английских банков «И. Х. Шредер» и «Х. Уэгг» скупил 96% акций «Бритиш алюминум». В созданной холдинговой компании, которой были переданы приобретенные акции, 51% акций принадлежит «Тьюб инвестментс» и 49% — «Рейнолдз металз».

Через скупку части контрольного пакета акций объединяются нередко национальные компании с филиалами иностранных фирм, и, наоборот, филиалы национальных компаний сливаются с иностранными фирмами. В некоторых случаях возникновение международного треста или концерна является лишь промежуточной ступенью на пути к изменению национальности контроля.

Типичен в этом отношении договор, заключенный в июне 1969 г. между одной из старейших нефтяных компаний США «Стандард ойл оф Огайо» («Согайо») и «Б. п. ойл» — американским филиалом английской монополии «Бритиш петролеум», участницы Международного нефтяного картеля. Предусмотренная договором немедленная передача «Б. п. ойл» 25% акций «Согайо» вела к возникновению международного нефтяного концерна, который, по утверждению американского журнала «Тайм», способен агрессивно противостоять таким нефтяным гигантам, как «Стандард ойл (Нью-Джерси)», «Мобил ойл» и «Тексако». Эта сделка открывала перед «Бритиш петролеум» рынок сбыта для нефти, добываемой ею на Аляске, где в начале 1969 г. она приобрела крупную концессию. Компанию «Согайо», имеющую два нефтеперерабатывающих завода и 4,4 тыс. бензозаправочных станций в Огайо и других штатах США, толкнуло к объединению с «Б. п. ойл» почти полное отсутствие собственной нефти. После того как добыча нефти на Аляске будет доведена до 22,5 млн. т в год, «Бритиш петролеум» в соответствии с договором установит контроль над «Согайо». В результате этой акции произойдет трансформация англо-американского концерна в американский филиал английской компании. С доведением ежегодной добычи нефти на Аляске до 30 млн. т «Бритиш петролеум» увеличит свою долю в капитале «Согайо» до максимального размера в 54% акций.

В ряде случаев слияния между фирмами разных стран носят частичный характер: независимые в финансовом и юридическом отношении концерны объединяют производственные мощности не по всем, а по одному или нескольким товарам. Такое объединение осуществляется либо через сосредоточение на предприятиях одного из партнеров производства товара, который прежде изготовлялся несколькими конкурентами, либо через учреждение компании коллективного владения.

До недавнего времени «частичные слияния», предусматривающие объединение не всех, а лишь некоторых производственных отделений, ограничивались национальными рамками. В самое последнее время к «частичным слияниям» стали прибегать и концерны разных стран. С 1 января 1970 г., в частности, швейцарский пищевой концерн «Нестле» (имеет 208 заводов и 536 торговых отделений в странах всех континентов) и концерн «Юнилевер» объединили свои западногерманские, австрийские и итальянские предприятия по производству мороженого и замороженных продуктов. В капитале совместно учрежденных фирм «Юнилевер» участвует 75% акций, а «Нестле» — 25%<sup>1</sup>. О слиянии производственных мощностей в сфере водородистых соединений и продуктов, имеющих в основе кислород, объявили в начале 1970 г. химические фирмы «Сольвей» (Бельгия) и «Лапорт» (Англия). В результате этой акции возникло самое крупное в ЕЭС объединение по производству данных химических продуктов. Хотя по основным финансово-экономическим показателям «Сольвей» значительно превосходит «Лапорт» (в 1969 г. прибыль последней была в 5 раз меньше, чем у «Сольвей»), в тех сферах, где обе компании намерены сотрудничать, их активы по размеру сопоставимы. Прибыль от совместных операций начиная с 1 апреля 1971 г. должна распределяться поровну между обоими партнерами<sup>2</sup>.

В отличие от слияний отдельных производственных отделений, которые фирмы разных стран стали практиковать сравнительно недавно, временные специализированные консорциумы организуются ими с незапамятных времен. Такие консорциумы учреждаются для реализации

---

<sup>1</sup> «DWI — Berichte», 1970, N 5, S. 9.

<sup>2</sup> «Frankfurter allgemeine Zeitung», 17.III.1970; «The Times», 14.III.1970.

крупных заграничных контрактов на сооружение транспортных магистралей, электростанций, плотин, ирригационных сооружений, портов и т. д.

«Частичное слияние» фирм разной национальной принадлежности посредством создания как постоянных, так и временных специализированных совместных компаний сопряжено с несравненно меньшим риском, чем полное слияние. Имущественная ответственность фирм-учредительниц за оперативную деятельность их совместного филиала ограничивается вложенными в него капиталами. Она не распространяется, как правило, на собственные основные фонды и финансовые ресурсы материнских компаний.

Межнациональные специализированные совместные общества могут быть начальной ступенью подготавливаемого исподволь глобального объединения фирм-учредительниц в международный трест или концерн. Пропорционально количеству объединяемых сфер деятельности увеличиваются масштабы «растворения» материнских обществ в совместных дочерних компаниях, возрастает их имущественная ответственность за деятельность последних. Специализированные совместные общества и сами по себе, независимо от того, как будут складываться отношения между учредившими их родительскими компаниями, могут дорасти до габаритов международного треста.

Таким образом, можно выделить следующие основные способы объединения капиталистических фирм в международные тресты и концерны:

— непосредственное слияние активов компаний разных стран (слияние «де-юре»);

— объединение в различных формах компаний разной национальной принадлежности при сохранении ими формальной самостоятельности («квазислияния»);

— учреждение монополиями разных стран совместной компании в форме самостоятельно существующего треста или концерна;

— приобретение монополией какой-либо страны доли контрольного пакета акций иностранного концерна.

#### 4. ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ МОТИВЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ СЛИЯНИЙ

Заключению трестами и концернами разных стран соглашения об объединении оперативной деятельности предшествует обычно период организационной подготовки, в течение которого производится оценка оборудования и прочих форм собственности фирм на основе балансов. Концерны «Данлоп» и «Пирелли», например, накануне объединения поручили произвести необходимые оценки различным фирмам: «Данлоп» — «Прайс Уотерхаус энд К<sup>0</sup>» и «Уинни Мэррей энд К<sup>0</sup>», а «Пирелли» — «Фидас». Организационная подготовка оказывается тем более трудоемкой, чем более разнятся методы составления балансов у участвующих групп и чем менее сходны последние по структуре организации и практике управления. Член правления западногерманского концерна «Ферайнигте флюгтехнише верке» (ФФВ) Ганс Паше в интервью «Индустрикуруир» рассказал, что на базе разработанных сопоставимых ценностных категорий и некоторых иных «реальных факторов» составляются, как правило, «опытные модели» (Denkmodelle), включающие весь комплекс форм сотрудничества — от полного слияния до разнообразных видов и размеров участия. После взаимной демонстрации моделей компании принимают решение о выборе форм сотрудничества<sup>1</sup>.

Важно отметить, что международным слияниям в различных формах предшествует обычно многолетнее межфирменное сотрудничество на производственной, научно-технической, коммерческой, финансовой основе, личные унии и т. п.

Первое соглашение между концернами «Данлоп» и «Пирелли» например, было заключено еще в 1959 г. Чтобы избежать уплаты таможенных сборов, которые в ту пору были весьма высоки, шины фирмы «Данлоп», предназначенные для Италии, производила фирма «Пирелли» в Италии, а французский филиал фирмы «Данлоп» изготавливал шины «Пирелли», предназначенные для французского рынка.

В последующие годы оба концерна вышли за рамки этого первого союза, действуя совместно в определенных

---

<sup>1</sup> «Industriekurier», 1.II.1969.

областях научных исследований, объединяясь для строительства новых заводов и т. п.<sup>1</sup>

Тесным сотрудничеством были связаны с 1960 г. концерны «ФФВ» и «Фоккер», участвовавшие в совместной реализации программы производства реактивных истребителей «Старфайтер» по лицензии американской «Локхид эйркрафт корпорейшн». Впоследствии фирмы сотрудничали при осуществлении ряда гражданских проектов, предусматривавших коллективное конструирование транспортных самолетов «Фоккер Феллоушип Ф-28» и «Фоккер-Френдшип Ф-27», а также транспортного самолета ближнего радиуса действия «ФФВ-614»<sup>2</sup>.

Устойчивые финансовые связи предшествовали слиянию группы «Ампэн» с концерном «Шнейдер» и «Банк де л'Эндошин». Бельгийский магнат Ампэн до слияния уже являлся главным акционером «Шнейдера» (в 1963 г. он приобрел 20% капитала последнего). Кроме того, Ампэн был связан с группой «Шнейдер» в концерне «Жемон».

Концерны «Хёш» и ДХХУ до их слияния объединял завод «Хюттенверке Зигерланд», который, входя в состав «Хёш», являлся в то же время дочерней компанией ДХХУ и был связан с последним договором о совместном распределении прибылей (Organschaftsvertrag)<sup>3</sup>.

Анализ соглашений об объединении оперативной деятельности, заключаемых трестами и концернами разных стран, выявляет следующие основные мотивы международных слияний:

- повышение маневренности;
- рационализация производства и сбыта и расширение масштабов научно-исследовательской, производственной и сбытовой деятельности;
- диверсификация производства и сбыта;
- завоевание новых рынков и повышение конкурентных позиций в борьбе за «собственные», внутренние рынки, координирование цен;
- объединение сил для совместного наступления на уровень жизни и условия труда рабочих, занятых на предприятиях партнеров;
- предотвращение национализации любой из сливающихся фирм в соответствующей стране;

<sup>1</sup> «L'Espresso», 8.III.1970; «Financial Times», 3.III.1970, p. 29.

<sup>2</sup> «Fortune», March 1970, p. 168.

<sup>3</sup> «Volkswirt», 1968, N 20, S. 62.

— предотвращение поглощения другой (нежелательной) фирмой.

Международный характер материнской компании резко усиливает маневренность объединившихся концернов, обеспечивая каждому из них более высокие доходы, чем до объединения. Формальное разделение единого международного концерна, например, на два общества разной национальной принадлежности позволяет ловко обходить те пункты национального законодательства обеих стран, которые ущемляют интересы группы в целом. Так, по законам, действующим в Англии, уровень налогообложения на заграничные инвестиции значительно выше, чем в Голландии. Поэтому новые зарубежные капиталовложения концерны «Юнилевер» и «Ройал датч-Шелл» осуществляют, как правило, через голландское общество, а прибыли от этих операций впоследствии пересчитываются на балансы как голландского, так и английского обществ.

Двунациональный характер концернов широко используется их учредителями для сохранения позиций в развивающихся странах. Например, когда в Индонезии была национализирована голландская собственность, работа на дочерних предприятиях «Юнилевер» в этой стране временно прекратилась. Однако вскоре англо-голландскому монополистическому капиталу удалось добиться признания со стороны индонезийского правительства международного характера группы. Голландский персонал был заменен англичанами и представителями других национальностей. Деятельность предприятий «Юнилевер» в стране возобновилась.

Двунациональное организационное построение широко использовалось хозяевами концерна для своего обогащения и в годы второй мировой войны. Одна компания, со штаб-квартирой в Роттердаме, снабжала продовольствием гитлеровскую Германию, другая, с центром в Лондоне, — союзников<sup>1</sup>.

Слияния через границу, ведущие к возникновению международных трестов и концернов, не только повышают маневренность участников, но и открывают перед ними широкие возможности для расширения масштабов произ-

---

<sup>1</sup> Подробнее см. Ю. И. Юданов. Монополия грабитель (Концерн «Юнилевер»), стр. 22, 23, 26.



водственной деятельности, снижения издержек производства и сбыта путем рационализации.

Рационализация производственной структуры, осуществляемая в рамках международных трестов и концернов, как правило, тем глубже, чем полнее взаимопроникновение компаний разных национальностей. Сотрудничество между контролировавшимся голландским капиталом концерном ФРГ «Дортмунд — Хёрдер — Хюттенунион» (ДХХУ) и западногерманским концерном «Хёш» представляет собой полное слияние (если не юридическое, то фактическое), закрепленное почти стопроцентным участием «Хёш» в капитале ДХХУ. Это слияние позволяет участникам произвести глубокую расчистку производственных мощностей путем консервации устаревшего малорентабельного оборудования и лучшей загрузки остального. Без всякого ущерба для объема и ассортимента продукции, выпускаемой слившимися концернами, только за первые семь месяцев, прошедшие после слияния, было законсервировано шесть прокатных станов годовой производственной мощностью в 1 млн. т. В июне 1967 г. был остановлен принадлежавший компании «Хёш» завод по производству томасовской стали и одновременно увеличена загрузка завода по производству кислородно-конверторной стали, находившегося ранее в собственности ДХХУ. Продукции этого завода хватит для полной загрузки всех прокатных станов объединенного концерна. В перспективе намечена консервация одного из четырех заводов сименс-мартеновской стали. Подобная же «чистка» предусмотрена и в сфере доменного производства слившихся концернов. Как заявил бывший президент фирмы «Хёш» В. Охель, все эти мероприятия были бы невозможны без слияния<sup>1</sup>.

Более простой и доступной, хотя и менее эффективной формой рационализации производственной структуры является такое использование партнерами избыточных производственных мощностей друг друга, которое не сопровождается их расчисткой. Фирмы ФИАТ и «Ситроен», например, в соглашении об объединении предусмотрели возможность взаимного использования производственных мощностей своих зарубежных филиалов.

Составным элементом соглашений об объединении

---

<sup>1</sup> «Volkswirt», 1967, N 24, S. 1166; 1968, N 20, S. 62.

оперативной деятельности концернами разных стран является, как правило, не только рационализация производства, но и рационализация сбыта. Последняя осуществляется чаще всего в форме создания совместных сбытовых контор, укрупнения сбытовых организаций (группа «АГФА — Геверт»), взаимного использования сбытовой сети (группа «ФИАТ — Ситроен») и т. п.<sup>1</sup> В частности, концерн «Ситроен» взял на себя продажу модели, производимой филиалом ФИАТ — фирмой «Аутобьянки» во Франции, Бельгии и Швейцарии. В 1969 г., например, через сеть «Ситроен» и сеть «Аутобьянки» было продано 10 тыс. итальянских машин во Франции, 3 тыс. — в Бельгии, 1,5 тыс. — в Швейцарии. В свою очередь продажи фирмы «Ситроен» в Италии осуществляются через сбытовую сеть «Аутобьянки». Причины выбора фирмы «Аутобьянки» в качестве связующего звена между концернами ФИАТ и «Ситроен» заключаются в близости моделей, производимых компаниями «Ситроен» и «Аутобьянки», и существующей между ними взаимодополняемости.

Расширение масштабов производства и сбыта объединившихся компаний разной национальной принадлежности обеспечивается как рационализацией их производственной структуры и сбытового аппарата, так и коллективным сооружением дополнительных производственных мощностей.

Характерно в этом отношении совместное строительство металлургического завода в районе Роттердамского порта концернами «Хооговенс» и «Хёш». Предполагаемая мощность завода — 8 млн. т стали в год. В ходе первой очереди строительства, рассчитанной на 1970—1974 гг., будут сооружены мощности в 2,4 млн. т. Выплавленная сталь в форме первичного проката будет поровну отправляться в Дортмунд (штаб-квартира «Хёш») и «Эймёйден» (местопребывание «Хооговенс») для дальнейшей переработки. Вторая очередь строительства предусматривает удвоение мощностей по производству стали и сооружение широкополосного стана горячей прокатки. Общая стоимость первой очереди строительства оценивается в 1,5 млрд. западногерманских марок, а стоимость строительства второй и третьей очереди в 400 млн. и 600 млн.

---

<sup>1</sup> «Vie Française», 31.X.1968, p. 13; «Handelsblatt», 20.III.1967, N 67, S. 21.

марок соответственно. Расходы несут поровну оба партнера. Юридическая форма компании, которая будет создана для управления совместным металлургическим заводом, пока не установлена. Существует лишь договоренность, что обе стороны примут в ее капитале сорокапроцентное участие. Остальные 20% предполагается распределить между мелкими голландскими акционерами.

Со строительством Роттердамского комплекса тесно связано расширение производственных мощностей фирмы «Хёш» в районе Дортмунда. Договором между «Хооговенс» и «Дортмунд — Хёрдер — Хюттенунион», заключенном еще в 1960 г., предусматривалось, что капиталовложения в дортмундский комплекс будут ориентированы не на сферу производства стали, а на ее переработку. Концерн «Хёш» намеревается при сохранении прежних мощностей по производству стали (порядка 6,5 млн. т) значительно расширить производство стальных изделий с большей степенью обработки. Основным объектом дортмундского комплекса явится завод по производству холодного проката (с годовой мощностью 1,2 млн. т), куда наряду с дортмундской сталью будет поступать для переработки дешевая сталь с роттердамского завода. Одновременно расширятся существующие мощности по горячему прокату. В настоящее время «Хёш» вынужден закупать значительные количества широкополосной стали (горячий прокат) у отечественных и иностранных производителей. По заявлению руководителей фирмы «Хёш», возникновение нового международного металлургического комплекса Роттердам-Дортмунд создает базу для укрепления позиций фирмы в отраслях обрабатывающей промышленности.

Совместные капиталовложения и координация инвестиций, осуществляемые концернами «Хёш» и «Хооговенс», обеспечивают разделение производственных программ между ними. «Хёш» намерен, по-видимому, постепенно концентрировать свою деятельность на производстве продуктов высокой степени обработки (в том числе оборудования), а «Хооговенс» — на поставках первичного сырья.

Разделение труда в рамках основной номенклатуры производимых объединяющимися концернами товаров — один из важнейших критериев, которыми руководству-

ются компании разных стран при выборе партнеров для слияния. Объединение оперативной деятельности компаний ФИАТ и «Ситроен», например, значительно облегчалось существующей между ними специализацией производства: ФИАТ выпускает преимущественно малолитражные автомобили и машины среднего класса, а «Ситроен» специализируется на машинах повышенного класса.

В отличие от конгломератных слияний, характерных главным образом для фирм США, международные тресты и концерны возникают, как правило, в результате объединения компаний одной и той же основной номенклатуры. Происходит это в большой мере потому, что участвующие в международных трестах и концернах фирмы стран Западной Европы предпочитают выбирать равных или более слабых по силе партнеров, каковыми чаще оказываются их европейские соотечественники, чем компании США. Перед фирмами стран Западной Европы, уступающими по своей финансовой мощи американским гигантам, стоит обычно альтернатива: избрать путь «интернационального, но одноотраслевого предприятия» или «многоотраслевого, но национального предприятия». Организация международного, многоотраслевого, диверсифицированного концерна пока что не под силу европейским партнерам. Концерн «Пирелли», например, как свидетельствует итальянский журнал «Эспрессо», для того чтобы вознестись до международных масштабов, оказался вынужден продать акции многих своих фирм, не имеющих отношения к резиновой промышленности<sup>1</sup>.

Тем не менее возможность диверсифицировать производство посредством международного слияния для европейских фирм не менее привлекательна, чем для американских. Сильная сторона группы «Данлоп — Пирелли», в частности, состоит в том, что оба партнера дополняют друг друга по номенклатуре второстепенных для них товаров. В союз двух фирм, производящих в первую очередь шины, каждая из сторон принесла свое «приданое»: «Пирелли» — кабели, по производству которых она занимает первое место в мире, а «Данлоп» — спортивные товары и продукцию для специализированных отраслей

---

<sup>1</sup> «L'Espresso», 8.III.1970, p. 4.

машиностроительной промышленности, где она удерживает доминирующие позиции.

Потенциальные партнеры по международному тресту или концерну стремятся к тому, чтобы они дополняли друг друга не только по номенклатуре, но и в географическом отношении. Группа «Пирелли», например, предпочла объединение с фирмой «Данлоп» партнерству с компанией «Мишлен», несмотря на принадлежность последней к ЕЭС, главным образом потому, что «Мишлен» господствовала на тех самых рынках, где была сильна «Пирелли». Напротив, фирма «Данлоп» географически дополняла «Пирелли»: первая имела прочные позиции в Северной Европе, Северной Америке и странах Содружества наций, а вторая — в Южной Европе и Латинской Америке. Уступив взаимно 40% акций своих зарубежных филиалов, «Данлоп» и «Пирелли» открыли для товаров друг друга целые континенты. Коллективное владение акциями заграничных предприятий позволило обоим концернам координировать политику цен.

Проблема расширения зоны действий на мировой арене приобретает для монополий в современных условиях тем большую остроту, что на национальных рынках они сталкиваются с растущей конкуренцией иностранных и отечественных производителей. Обострение конкуренции на национальных рынках — один из факторов, активно содействующих международным слияниям в различных формах. Руководство концерна ФИАТ, например, накануне заключения соглашения с «Ситроен» об объединении сетовало на то, что французские и западногерманские фирмы, продав в Италии в 1967 г. 135 тыс. автомобилей, захватили 10% итальянского рынка. Монополия ФИАТ подрывалась, кроме того, сооружением компанией «Альфа Ромео» (контролируется государственной группой ИРИ) нового завода, который намеревался с 1971 г. начать выпуск 300 тыс. машин в год<sup>1</sup>. Объединение с концерном «Ситроен» повышало конкурентные позиции ФИАТ в борьбе за итальянского потребителя и открывало возможность раздела рынка и согласования цен с французским партнером.

Расширение масштабов производственной деятельности и снижение издержек, обеспечиваемое жесткой ка-

---

<sup>1</sup> «DWI — Berichte», 1969, N 1, S. 24.

питалистической рационализацией, ведут к росту доходов международных монополий. Валовые прибыли (до уплаты налогов) группы «АГФА — Геверт», например, только за один 1968/69 финансовый год возросли на 47%, а прибыли после уплаты налогов увеличились за тот же период почти в 3 раза (14 млн. западногерманских марок в 1967/68 и 38 млн. в 1968/69 г.)<sup>1</sup>. Рост прибылей показали и отчеты концерна «Хёш», опубликованные вслед за слиянием с ДХХУ и предпринятой ими совместно «расчисткой» производственных мощностей<sup>2</sup>.

Процесс международной централизации производства и капитала — объективный процесс, способствующий развитию производительных сил. Но при империализме находящаяся у власти монополистическая буржуазия использует его в своих узкокорыстных интересах. Рост прибылей международных монополий сопровождается, как правило, закрытием заводов, сокращением занятости, ограничением роста заработной платы. Концерн «Ситроен», например, в июле 1968 г. — накануне подписания соглашения с ФИАТ об объединении — уволил 700 рабочих и служащих<sup>3</sup>.

Процесс международной централизации резко усиливает весь комплекс противоречий: с одной стороны, среди монополистической буржуазии, представители которой ведут борьбу за контроль в той или иной группе, а с другой — между олигархией и остальной нацией. Но основное противоречие, порождаемое международными слияниями, — это противоречие между политикой монополий и интересами пролетариата.

В начале 1970 г. профсоюзы многих государств Западной Европы потребовали принятия объединенных действий профсоюзами разных стран с целью обуздать растущую активность международных монополий. В редакционной статье газеты «Морнинг стар» говорилось, в частности: «Важно развернуть кампанию за прекращение роста монополий в Англии, но не менее важно предпринять в международном масштабе действия для борьбы с теми опасностями, которые могут возникнуть для

---

<sup>1</sup> «Handelsblatt», 20.III.1970, N 67, S. 21.

<sup>2</sup> «Volkswirt», 1968, N 20, S. 62; 1969, N 21, S. 76.

<sup>3</sup> «DWI — Berichte», 1969, N 1, S. 24.

членов профсоюзов в результате мер, подобных тем, какие сейчас предприняты компаниями «Данлоп» и «Пирелли»»<sup>1</sup>.

Концерны разных стран спешат объединиться для отражения совместных действий профсоюзов, для коллективного нажима на уровень жизни и условия труда рабочего класса. Итальянский орган «Вие нуове», анализируя мотивы объединения «Пирелли» с «Данлоп», пишет: «Наш резиновый король чувствует, что рабочими все труднее управлять и что даже иерархическая структура промышленного предприятия уже недостаточно прочна. Следовательно, необходимо принять меры и перейти в контратаку общим фронтом, чтобы вернуть себе командное положение и позиции, уже утраченные или оспариваемые»<sup>2</sup>.

Международные слияния, усиливая маневренность и экономическую мощь монополий, содействуют по законам диалектики накоплению сил, обращенных против монополий. Концентрация наемной рабочей силы на предприятиях международных трестов и концернов подстегивает классовое самосознание и боеспособность трудящихся, способствует росту международной солидарности рабочего класса. Наряду с этим в Западной Европе и других странах капитала усиливается борьба трудящихся масс за национализацию и демократическое управление ведущими отраслями капиталистической экономики. В демократической национализации они усматривают один из путей эффективного ограничения влияния международных монополий, серьезный барьер на пути объединения трестов и концернов своей страны с монополиями других государств.

В свою очередь для трестов и концернов стран Западной Европы объединение с компаниями других государств превращается в панацею от возможной национализации. Французский экономический журнал «Антреприз» (12.X.1968), анализируя причины, побудившие ФИАТ к заключению соглашения с «Ситроен», пишет: «В стране, где достаточно легкого политического толчка, чтобы к власти пришли левые и социалисты, финансист, задумывающийся о будущем, ставит перед собой ряд во-

---

<sup>1</sup> «Morning Star», 3.III.1970.

<sup>2</sup> «Vie nuove», 15.III.1970, p. 25.

просов. Последовавшая лишь недавно национализация концерна «Монтэдисон» может его опасения только усилить. Все это побудило ФИАТ шагнуть через границы, в первую очередь в Европу»<sup>1</sup>.

Анализируя побудительные мотивы, толкающие фирмы разных стран к слияниям, не следует забывать о том, что такие слияния далеко не всегда бывают удачны. По данным французского экономиста Ф. Таро, около 50% слияний промышленных компаний, проведенных в странах Западной Европы за последние несколько лет, оказались неудачными<sup>2</sup>. Об этом же пишет американский экономист Ф. Сикмэн: «Крупные предприятия не являются ни лекарством от недостатка хорошего управления, ни панацеей для умирающих отраслей. Некоторые из европейских слияний были браками от отчаяния между слабыми компаниями, отстающими в области технологии или управления... Но даже если один из партнеров здоров и его дела идут хорошо, даже тогда это явный риск»<sup>3</sup>. К возникновению международных трестов и концернов приводит, как правило, объединение лишь наиболее могущественных, ведущих монополий разных стран. Этим объясняется отчасти малочисленность международных трестов и концернов.

## Б. ВНУТРИФИРМЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Проблемы внутрифирменного управления более или менее идентичны для собственно международных трестов и концернов и транснациональных монополий, поскольку и те и другие обладают колоссальными зарубежными активами.

Управление международными монополиями строится на комбинации принципа децентрализации оперативной деятельности с принципом централизации руководства, что способствует функционированию концерна как единого целого и вносит определенную гибкость и конкретность в руководство его отдельными звеньями.

---

<sup>1</sup> Цит. по: «DWI — Berichte», 1969, N 1, S. 24.

<sup>2</sup> Речь идет о слиянии как на международном уровне, так и в национальных рамках (*Ph. Tharaud. Les concentrations d'entreprises, nouvelle modalité du management. — «Hommes et techniques», 1969, N 300, p. 878*).

<sup>3</sup> «Fortune», March 1970, p. 98.



Специфика управления международными (и транснациональными) трестами и концернами определяется тем, что зарубежная деятельность не может быть объектом регулирования со стороны материнской компании в таком же объеме, как отечественные отделения и заводы. Ее управляющие вынуждены зачастую делить власть с управляющими дочерних компаний, принадлежащих в какой-то доле иностранным капиталистам.

Управление зарубежными операциями чрезвычайно осложняется, кроме того, различиями в экономических, социально-политических, правовых, административных структурах отдельных государств, всевозможными организационными препятствиями, проистекающими из национальных различий в государственной кредитно-денежной, антикризисной, сельскохозяйственной, региональной и тому подобной политике, спецификой структуры потребительского спроса отдельных стран, культурными, идеологическими, психологическими, климатическими и всякими иными особенностями.

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 («ноу-хау») из страны материнской компании, роль обслуживающего персонала материнской компании, соотношение между экспатрированными менеджерами и местными управляющими и т. д.

Говоря о трудностях управления «многонациональными» корпорациями, не следует забывать о том, что рассредоточение производственных предприятий по разным странам чрезвычайно расширяет возможности таких корпораций для маневрирования своими ресурсами, повышает их устойчивость к колебаниям конъюнктуры, облегчает комплексное решение проблемы максимизации прибыли.

Изучение структуры целого ряда международных и транснациональных монополий приводит нас к выводу о том, что их организационный аппарат включает три эшелона: руководство (целевые установки), производ-

ство товаров и услуг и контроль. Через организационный аппарат реализуется трехступенчатая система управления.

Верхнюю ступень образуют генеральная дирекция и подчиненные ей центральные службы (финансы, бухгалтерия, планирование, научные исследования, статистика и информация и т. д.), осуществляющие руководство и контроль на уровне всей корпорации, т. е. в международном масштабе. В задачу генеральной дирекции и ее аппарата входит:

- разработка кратковременной и долгосрочной международной стратегии развития, нацеленной на максимизацию общей прибыли монополии посредством использования наиболее выгодных экономических и политических условий в различных государствах. Международная стратегия развития включает глобальную программу производства и сбыта, принятие решений в отношении структуры, оптимальной политики экономического роста и т. п.;

- утверждение годового бюджета и годовой программы инвестиций каждой дочерней компании или филиала, а также разработка этих проектов в международном масштабе;

- решение вопросов, связанных с внедрением новой техники, использованием результатов исследований и производственных мощностей;

- назначение управляющих в каждой зарубежной подконтрольной фирме;

- верховный контроль за деятельностью всех звеньев международной или транснациональной монополии.

Вторую ступень руководства образуют региональные отделения, подчиняющиеся генеральной дирекции. Каждое отделение ответственно за определенный географический район. Отделения служат промежуточной инстанцией для проведения сформулированной и одобренной генеральной дирекцией технической политики на всех предприятиях, которые входят в состав монополии или связаны с ней. Управленческий аппарат отделений включает президентов, вице-президентов и вице-президентов распорядителей, отвечающих за выполнение определенных функций (например, за управление предприятиями данного типа или за эксплуатацию какого-нибудь уникального, либо крупного агрегата), а также их службы.

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

Развитие с середины 50-х годов процессов автоматизации производства, международной специализации и кооперации чрезвычайно усилило взаимозависимость предприятий как входящих в состав треста либо концерна, так и принадлежащих к его внешним поставщикам. Эти предприятия теперь очень часто представляют собой специализированные заводы, объединенные в соответствии с одним из известных видов комбинирования<sup>1</sup>. Поскольку концерн производит не один, а множество видов конечной продукции, в него входит несколько комбинатов. Одно из предприятий комбината является, как правило, головным или сборочным. Именно оно выпускает готовую продукцию на рынок. Остальные предприятия, если они принадлежат той же дочерней компании треста или концерна, что и головной завод, поставляют последнему свои детали или промежуточные продукты (а также обмениваются друг с другом промежуточными продуктами) не через рынок, а на основе условных расчетных цен. Если же специализированные предприятия комбината входят в разные дочерние компании монополии, головной завод связывается с ними через рынок точно так же, как и с внешними субпоставщиками — формально самостоятельными мелкими фирмами.

Нередко один и тот же вид конечной продукции концерна производится не одним, а несколькими головными или сборочными заводами. Это бывает в тех случаях,

---

<sup>1</sup> В частности, американский транснациональный концерн «Интернешнл бизнес мэшинз» (ИБМ), на который ныне приходится  $\frac{3}{4}$  производимых в капиталистическом мире электронно-вычислительных машин, еще в 1949 г. учредил филиал под названием «ИБМ Уорлд трэйд корпорейшн». Этот филиал разрабатывает «план внутреннего обмена» («interchange plan»), в соответствии с которым производство изделий ИБМ распределяется между различными странами. Электрическая пишущая машинка, например, производится фирмами 9 стран (*S. Hyman. Management and World Development. London, 1967, p. 62—63*).

когда филиал монополии в каждой стране, обмениваясь промежуточными продуктами с филиалами в прочих странах, самостоятельно осуществляет сборку и экспорт конечной продукции.

Преимущества международной специализации в рамках треста или концерна состоят в том, что она позволяет распределять производственные издержки между несколькими странами. В международной (или транснациональной) монополии фирма каждой страны специализируется на выпуске тех частей изделия, производство которых наилучшим образом обеспечено сырьем и оборудованием. Поскольку приспособление производства отдельных деталей к требованиям научно-технического прогресса может быть осуществлено быстрее, чем готового изделия целиком, концерн с высоким уровнем специализации в состоянии наладить выпуск новых изделий много раньше своих конкурентов.

Одним из важнейших факторов, обеспечивающих высокую эффективность специализации и кооперирования между большим числом предприятий, расположенных в разных странах, является очень строгая система взаимных обязательств. В первую очередь сюда нужно отнести существующую в США, Англии, Франции, Италии и других странах систему жесткого соблюдения сроков поставки сырьевых материалов, полуфабрикатов и деталей. Материалы и детали могут быть заказаны с таким условием, что они будут поставлены в определенный час определенного дня.

Любая дочерняя компания имеет право и даже обязана отказаться от приобретения промежуточного продукта у другой дочерней компании того же концерна, если на внешнем (по отношению к данной монополии) рынке можно купить этот продукт дешевле. Отказавшись от невыгодной сделки с «сестринской» фирмой и закупив промежуточный продукт «на стороне», указанная компания не снижает цену на свою продукцию, поставляемую третьей дочерней фирме концерна.

У того филиала, который не сумел сбыть свою продукцию ни внутри монополии, ни на «внешнем» рынке, производственные мощности остаются недогруженными. Возникает объективная потребность в снижении издержек производства на его предприятиях. Руководство такого филиала, стремясь к реализации максимального

количества продукции, может сбывать ее другим филиалам и отделениям треста или концерна по искусственно заниженным ценам, не отражающим издержек производства. Чтобы этого не происходило, специальный отдел монополии следит за ценами на промежуточные продукты, предлагаемые посторонними фирмами, и информирует о движении цен на мировом рынке все оперативные звенья концерна<sup>1</sup>.

Допущение в известных пределах конкуренции между оперативными звеньями одной монополии призвано стимулировать повышение производительности труда и рост эффективности производства. Усилия руководства монополии направлены на то, чтобы такого рода конкуренция не вела к уменьшению доходов треста или концерна в целом.

Рост взаимозависимости между отдельными частями международного концерна под влиянием научно-технического прогресса обусловил возникновение общей тенденции к усилению элементов централизации руководства и координации при некотором сужении самостоятельности зарубежных дочерних компаний и филиалов.

Усиление же централизации управления в свою очередь стало возможным благодаря научно-технической революции, давшей в руки администраторов новые орудия управления, прежде всего электронную вычислительную технику. Внедрение ЭВМ в управление международными трестами и концернами облегчило сбор и обработку информации, налаживание связи между их звеньями и контроль.

Тенденция к централизации управления не означает, разумеется, полного отхода от принципа автономии в оперативной деятельности разбросанных по всему миру филиалов международного или транснационального концерна. «Центральным моментом в превращении национального предприятия в международное является осознание высшим управленческим персоналом того, что верховный контроль над стратегическим планированием и принятием решений должен переместиться из децентрализованных дочерних компаний или местных отделений в штаб-квартиру корпорации, которая в состоянии

---

<sup>1</sup> См. также «Мировая экономика и международные отношения», 1966, № 7, стр. 64—65.

руководствоваться интересами предприятия в целом. Решение же того, насколько жестким должен быть этот контроль и насколько глубоко центральные органы должны быть вовлечены в планирование индивидуального бизнеса, зависит, очевидно, от природы предприятия», — пишут буржуазные исследователи Г. Н. Кли и А. Шипио<sup>1</sup>. Другими словами, соотношение между принципом централизации руководства и децентрализации оперативной работы, а также организационная структура международного концерна определяются в большой мере характером его деятельности.

Централизация управления в наиболее жесткой форме осуществляется машиностроительными, автомобильными и электронными фирмами, предприятия которых связаны системой кооперированных поставок. Поскольку узкоспециализированные предприятия не могут функционировать без связи с другими зарубежными заводами, постольку здесь имеет место твердая регламентация их деятельности. Не менее жесткая система контроля со стороны материнской компании характерна и для горнодобывающих, химических и нефтяных концернов, так как добыча, очистка и сбыт нефти, например, 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.

Меньшая подконтрольность и большая автономия действий характерны для тех индивидуальных компаний, которые входят в состав международных концернов, производящих потребительские товары, и в первую очередь продовольствие. Необходимость в большей децентрализации оперативной деятельности у таких концернов обусловлена индивидуальным характером производимых ими товаров и отсутствием производственной взаимозависимости между отдельными звеньями концернов. Международные и транснациональные монополии такого

---

<sup>1</sup> Цит. по: S. Hyman. Management and World Development, p. 62.

рода усматривают относительно мало выгод в интенсивной координации деятельности различных звеньев их распределительной и сбытовой сети в зарубежных странах.

Концерн «Ройал датч-Шелл», например, может издать инструкцию, к выполнению которой через 48 часов после ее выхода из центра приступят все 500 подконтрольных ему компаний, расположенных в 100 странах. Концерн «Юнилевер», напротив, не испытывает нужды в подобной унификации. Поэтому он не издает такого типа приказов и не имеет организационного аппарата, необходимого для их исполнения. Более того, руководящие директивы дома «Юнилевер» часто дебатировались низовыми звеньями, иногда корректируются, а в ряде случаев и отменяются. Объясняется это тем, что центральной проблемой сбыта товаров концерна «Юнилевер», значительная часть которых приобретает домашними хозяйками, является хорошее знание местных рынков. Поэтому фирмы типа «Юнилевер» не могут планировать сбыт своих товаров на основе жесткой централизации.

Большие различия в структуре потребительского спроса отдельных стран и нюансы местных условий принуждают генеральную дирекцию концерна «Юнилевер» к «делегированию» центральной ответственности за производство и сбыт к тем зарубежным администраторам, которые обнаруживают наибольшее знакомство с окружающей их обстановкой. Иностраные дочерние компании концернов типа «Юнилевер», выпуская конечную продукцию применительно к особенностям спроса и вслед за колебаниями последнего, 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 делают ее разработку более сложной.

Однако тенденция к неизбежному в современных условиях ограничению автономии захватила в последние годы и концерн «Юнилевер». Речь идет о распространении внутри концерна потоварной координации, означающей переход от национальной изоляции к меж-

дународной взаимозависимости. Длительное время контроль за сбытом товаров концерном «Юнилевер» осуществлялся на географической основе, для чего было создано пять региональных отделений. Однако по мере того как товарные потоки все более свободно 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 производственного процесса из-за ограничения их применения произвольно установленными географическими границами. К расширению административных горизонтов принуждали и экономические объединения типа ЕЭС и ЕАСТ.

Поэтому в начале 60-х годов генеральной дирекцией концерна «Юнилевер» были назначены координаторы сбытовой деятельности в международном масштабе по ряду продовольственных товаров, в основном скоропортящихся, туалетным принадлежностям, бумаге и упаковочным материалам. Задача таких координаторов состоит в том, чтобы изыскивать новые дополнительные возможности сбыта в масштабе всего мира «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.

Соотношение децентрализации оперативной работы и централизации руководства определяется в большой мере также экономическими показателями и масштабом деятельности отдельных звеньев концерна. Давно учрежденная и преуспевающая дочерняя компания осуществляет свою деятельность 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.

Впрочем, самостоятельность отдельных частей концерна, даже пользующихся наибольшей автономией, весьма относительна. Дело в том, что производственный аппарат международного (или транснационального) концерна независимо от профиля его деятельности действует по принципу обратной связи. Между генеральной дирек-



цией, осуществляющей стратегическое руководство концерном, центральными службами, региональными отделениями и децентрализованными оперативными звеньями существует тесная взаимозависимость, замкнутый круг, включающий подготовку, принятие, реализацию решений и контроль.

Целая система показателей, разрабатываемых для каждого «эшелона» концерна, призвана обеспечить тесную связь с центром. Команде сверху (плановому заданию в виде того или иного показателя) соответствует сигнал снизу о том, как эта команда была выполнена (отчет о выполнении плана также по определенным показателям). Централизованный контроль за реализацией генерального плана концерна, а также всех «промежуточных» планов нацелен на то, чтобы деятельность управляющих на всех уровнях не расходилась с задачами, поставленными перед концерном в целом.

В. И. Ленин еще в начале века высказал предположение, что современные тресты дадут планомерную организацию производства<sup>1</sup>. Вернувшись к своему предположению в 1917 г., В. И. Ленин вновь говорил о планомерности, «поскольку магнаты капитала наперед учитывают размеры производства в национальном или даже интернациональном масштабе, поскольку они его планомерно регулируют...»<sup>2</sup>.

В современных условиях тяга трестов и концернов к планомерности еще более усилилась. «Технический прогресс и сопутствующее ему увеличение затрат капитала и времени заставляет фирму освободиться от неопределенности, присущей рынку», — пишет американский буржуазный экономист Дж. Гэлбрейт<sup>3</sup>. Однако строжайшую планомерность и пропорциональность производства, свойственную производственному процессу внутри концерна, невозможно распространить на капиталистическую экономику в целом. Ведь каждый международный (транснациональный) концерн планирует и осуществляет производство лишь в собственных узкокорыстных целях максимизации прибыли, которые сплошь и рядом противо-

---

<sup>1</sup> См. В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 6, стр. 232.

<sup>2</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 33, стр. 68.

<sup>3</sup> Дж. Гэлбрейт. Новое индустриальное общество. М., 1969, стр. 155.

речат 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. И это ставит объективные пределы планированию при капитализме.

Современное буржуазное государство пытается внести планомерность в экономику в масштабах всей страны или целого ряда стран (например, стран «Общего рынка»), чтобы как-то приспособить частнокапиталистические производственные отношения к общественному характеру современного производства. Однако в условиях сохранения частнокапиталистической собственности как основы производственных отношений подготавливаемые буржуазным государством планы-программы могут иметь лишь характер рекомендаций, которые отнюдь не обязательны к исполнению.

Воздействие государства на производственно-экономические процессы чрезвычайно затрудняется расширением масштабов деятельности международных и транснациональных концернов. Государственно-монополистическое регулирование международных хозяйственных связей превращается в жизненную необходимость. Однако такое регулирование в условиях анархии капиталистического производства не только не обеспечивает планомерную согласованность развития национальных хозяйств, но нередко приводит даже к усилению диспропорций. Оно ставит весьма относительные рамки игре стихийных сил с помощью тех или иных мероприятий внешнеторговой, валютной, иммиграционной политики.

Государственное регулирование и программирование капиталистического воспроизводства бессильно подняться до общенароднохозяйственных масштабов одной и тем более многих стран еще и потому, что оно осуществляется исключительно в интересах монополистического капитала и направлено своим острием против трудящихся масс. «Планирование отражает вначале согласие всего класса капиталистов, при нейтралитете... других социальных слоев, на проведение глобальной экономиче-

ской политики, служащей основным насущным интересам всего класса капиталистов. Затем база согласия ограничивается, политика начинает более узко служить целям защиты интересов монополий»<sup>1</sup>, — пишет французский коммунист Ф. Эрцог. Назревшая потребность перехода к народнохозяйственному планированию, обусловленная современным обобществлением производства, может быть реализована только при условии коренного изменения производственных отношений, превращения их в социалистические производственные отношения.

---

<sup>1</sup> *Ph. Herzog. Politique économique et planification en régime capitaliste. Paris, Editions sociales, 1971, p. 91.*

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ КАРТЕЛИ И МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЕ СОГЛАШЕНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ОСНОВЕ

Международные картели явились исторически первенствующей формой международных монополий, послужив первой ступенью к образованию монополистических объединений более высокого типа. В современных условиях международные картельные соглашения заключаются преимущественно между национальными, транснациональными, международными трестами и концернами или национальными картельными союзами, будучи уже не предпосылкой, а результатом господства монополий.

Под контролем международных картелей в 1938—1939 гг. находилось, по оценке американских экономистов Ф. Хауссмана и Д. Эхерна, более 40% мировой торговли<sup>1</sup>. Лишь в странах Западной Европы насчитывалось 1200 международных картелей<sup>2</sup>. Наиболее могущественными из них были картели по нефти, стали, трубам, алюминию, меди, олову (международное товарное соглашение), рельсам, химикалиям и удобрениям, по электрооборудованию, радиоаппаратуре, электролампам и т. д.

Многие из них прекратили свое существование в результате вызванного второй мировой войной сдвига в

---

<sup>1</sup> *F. Hausmann and D. Ahearn. International Cartels and World Trade. An Exploratory Estimate, Thought, Fordham University Quarterly, vol. XIX, N 74, September 1944.* К аналогичному результату пришел и американский экономист Э. Хекснер — автор ряда исследований о международных картелях (*E. Hexner. International Cartels in the Post-War World. — «The Southern Economic Journal», vol. X, N 2, October 1943, p. 114—135*).

<sup>2</sup> *F. Hausmann and D. Ahearn. International Cartels and World Trade.*

Собрании сил между странами. Монополистов США перестали удовлетворять довоенные картельные соглашения, где главенствующую роль зачастую играли германские, английские и другие монополии. Этим и объясняется поднятая в США сразу же после войны антикартельная шумиха, под прикрытием которой американские тресты начали активное наступление на своих ослабевших конкурентов. Однако по мере восстановления экономики в побежденных странах и обострения конкуренции на мировых рынках картелирование снова оказалось на повестке дня.

Как и до войны, объединение монополий в международные картели представляет собой попытку таким образом регулировать цены на рынках отдельных товаров, чтобы обеспечить максимально возможный рост монопольных сверхприбылей. Для реализации этой цели используется весь прежний арсенал средств: раздел рынков, фиксирование цен, регламентирование объема сбыта, а иногда и производства, установление порядка оферт при запросах, барьеры в распространении технических новшеств, совместная борьба против аутсайдеров и т. д. Вместе с тем сложные условия современного этапа общего кризиса капитализма вносят много нового в деятельность международных картелей.

### **1. КРИЗИС „КЛАССИЧЕСКОГО“ КАРТЕЛЯ. НОВЫЕ ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ МОНОПОЛИСТИЧЕСКИХ СОГЛАШЕНИЙ**

В послевоенный период быстрее, чем восстанавливались международные картели, росли 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 оборудования, взаимного предоставления недогруженных мощностей и т. д. Уверенно, хотя и более медленно, развивались соглашения, связанные с кооперированием производства в международном масштабе (о согласовании производственных программ и

взаимных поставках, специализации предприятий партнеров по видам продукции или ступеням производства, унификации типов изделий и т. п.).

На начальной стадии развития монополистического капитализма международные монополии новых форм существовали, как правило, лишь в зародышевом состоянии и играли подчиненную роль<sup>1</sup>. Теперь межфирменные договоры в гораздо большей степени, чем в довоенные годы, касаются непосредственно производственной сферы<sup>2</sup>. Поэтому удельный вес международных картелей традиционного типа в общем числе международных монополистических союзов непрерывно падает.

Относительное снижение роли обычных картелей, квалифицированное в свое время С. М. Меншиковым как «кризис «классического» картеля»<sup>3</sup>, обусловлено рядом политических и экономических причин. Решающая причина такого «кризиса» — развертывание научно-технической революции, модифицировавшей структуру капиталистической экономики. Эта модификация находит свое выражение в относительном сокращении производственной сферы и росте сферы обслуживания, в изменении соотношения между сельским хозяйством и промышленностью, в падении доли добывающих отраслей и повышении удельного веса обрабатывающих отраслей промышленности. В этом же направлении действуют и сдвиги в структуре самой обрабатывающей промышленности, обусловленные опережающим ростом наименее материалоемких и наиболее «наукоемких» отраслей.

Неизбежным результатом изменения пропорций ме-

---

<sup>1</sup> В неоднократно использовавшейся В. И. Лениным работе Р. Лифмана, специальностью которого было подробное исследование форм интернациональных монополистических союзов, упоминается один лишь раз патентное соглашение в качестве формы международного сплетения монополий, да и то на полях книги (*R. Liefmann. Kartelle und Trusts und die Weiterbildung der Volkswirtschaftlichen Organisation, Verlag Ernst Moritz. Stuttgart, 1918, S. 233*).

<sup>2</sup> Детальное исследование международных соглашений на производственной и научно-технической основе осуществлено в двух специальных работах настоящей серии: *Р. А. Новиков, Ю. В. Шишков. Международная кооперация капиталистических фирм. М., 1972; В. И. Маркушина. Международные научно-технические связи в системе современного капитализма. М., 1972.*

<sup>3</sup> «Современные международные экономические отношения». М., 1964, стр. 324.

жду отдельными отраслями капиталистического хозяйства явились структурные сдвиги в международной торговле, которые сводятся к падению в мировом товарообороте удельного веса сырья и увеличению удельного веса готовых изделий, в особенности машин и оборудования. Другими словами, в мировой торговле сокращается доля как раз тех товаров, на рынках которых международные картели традиционного типа получили наибольшее распространение. «Классический» тип картеля мало приспособлен к рынкам машин и оборудования. К тому же 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 внеценная конкуренция не поддается традиционной регламентации с помощью обычных картельных методов.

Сфера деятельности международных картелей суживается, кроме того, стремительным возникновением новых и разрастанием вширь уже существующих транснациональных и международных трестов и концернов с внутренней специализацией и кооперацией производства, с разделом рынков между материнской компанией и зарубежными филиалами, с внутренней системой расчетных цен.

Важным экономическим последствием научно-технической революции является скачкообразное развитие отдельных отраслей и компаний, стремительно меняющееся соотношение сил между участниками международных картелей. В условиях огромной подвижности рынков, несовпадения границ рынков с границами отраслей, расширения арсенала средств конкурентной борьбы «джентльменские» соглашения, т. е. договоры, не закрепленные в письменном виде, больше соответствуют требованиям времени, чем «классические» картели. При высокоразвитой системе коммуникаций, обеспечивающей мгновенную связь между заинтересованными монополиями, «джентльменские» соглашения открывают широкий простор для оперативного регулирования рынков. Традиционные картели, напротив, ограничивают свободу действий их участников в условиях меняющейся обстановки, ибо они фиксируют сложившееся положение дел на определенную дату, жестко регламентируют права и обязанности участников в письменных договорах.

Среди политических причин, обусловивших «кризис «классического» картеля», не последнее место занимает усилившееся стремление монополий к маскировке своей деятельности. Вступая в картельные сговоры, монополии всегда по возможности избегали гласности, стремясь скрыть свою истинную силу, свои неприглядные приемы регулирования рынков<sup>1</sup>. Соблюдение тайны требовалось и для успешной борьбы против аутсайдеров. После того как раскрылась поистине зловещая роль, которую международные картели сыграли в подготовке второй мировой войны, их стремление скрыть от общественности не только деятельность, но и самый факт своего существования еще более усилилось. Широкие возможности для камуфляжа помимо «джентльменских» договоров открывают соглашения, построенные на производственной и научно-технической основе. Использование таких соглашений в качестве ширмы, за которой скрываются обычные картели, облегчается тем, что антикартельные законодательства многих развитых капиталистических государств и Европейского экономического сообщества предусматривают для них исключения из общего запрета.

Под международные «классические» картели все чаще подводится сетка более сложных монополистических образований, охватывающих сферу производства, научных исследований, управления и т. п. Новые черты приобретают и международные синдикаты (разновидность международных картелей): расширяются их функции, охватывающие теперь уже не только сбыт, но и техническое обслуживание реализованной продукции, прежде всего продукции машиностроения. Современные международные межфирменные договоры представляют собой, как правило, не картельные образования «в чистом виде», а лишь содержат отдельные элементы картельных соглашений. Налицо, следовательно, переплете-

---

<sup>1</sup> К приемам такого рода относятся: скупка предприятий для их приостановки или разрушения в интересах создания «дефицитности» продукции, производимой участниками картеля; хищническое использование природных ресурсов для скорейшей реализации прибыли; монопольная эксплуатация тех или иных достижений техники; консервация изобретений с целью предотвратить обесценение капиталовложений, связанных со старой техникой; отвлечение крупных средств на рекламу; финансовые махинации и т. д.



ние и сращивание традиционных и новейших форм монополистических союзов<sup>1</sup>.

Интересно отметить, что действовавшие накануне второй мировой войны на рынках машин и оборудования картели (по электрооборудованию, радиоаппаратуре, автомобилям) не являлись картелями в общепринятом смысле этого слова. Это были те самые «комбинированные комплексы» (комбинация картельных соглашений с соглашениями об обмене патентами, о научно-техническом сотрудничестве), которые получают все более широкое распространение в наши дни.

В некоторых работах советских авторов о картелях говорится в прошедшем времени<sup>2</sup>. Нам представляется важным подчеркнуть, что картели не утратили своего значения и сегодня, хотя на смену международным картелям «классического» типа все чаще приходят международные соглашения картельного характера. Под последними понимаются «джентльменские» договоры либо соглашения новейших форм, выполняющие картельные функции в качестве сопутствующих. Причем число таких соглашений стремительно растет, усложняются их структура и функции.

До второй мировой войны международные картели представляли собой чаще всего объединения ведущих производителей одного какого-либо товара. Реже они контролировали несколько родственных друг другу товаров (как, например, довоенный международный стальной картель). Современные монополии с развитием дифференциации производства утрачивают возможность регулировать расширяющийся ассортимент выпускаемой продукции с помощью картельных соглашений общего, так сказать глобального, характера. Множится число

---

<sup>1</sup> Иллюстрацией такого сращивания может служить Международная ассоциация производителей красок для морских судов («Панмарин уорлд пейнтс»). Ассоциация создана в конце 1966 г. ведущими производителями красок Англии, Италии, Голландии, Японии, Испании, Франции. Позднее в нее вошли компании из США, ФРГ, Норвегии, Австралии и Индии. Целью ассоциации является объединение усилий ее членов в области технологии производства красок, обслуживания покупателей и поддержания единых цен на краски одинакового качества («Financial Times», 7.X.1966).

<sup>2</sup> См., например, *Б. А. Жебрак, И. Я. Носкова. Иностраный капитал в промышленно развитых капиталистических странах. М., 1971, стр. 161.*

международных организаций картельного типа, охватывающих широкую номенклатуру разнообразных изделий. Эти организации представляют собой сложные образования, в которых основная работа ведется через многочисленные секции по отдельным товарам или группам товаров. Одновременно идет процесс распада всеобъемлющих картельных договоров на самостоятельные соглашения по отдельным видам продукции. Возникают и совсем новые объединения картельного типа, регулирующие цены на сравнительно недавно появившиеся товары. Результат такого развития — множественность международных соглашений картельного характера, сплетающих тресты, концерны и национальные картельные объединения разных стран.

Относительное уменьшение роли картелей «классического» типа и их постепенное оттеснение «комбинированными» монополистическими союзами находит свое выражение и в характере публикуемых о них данных. После войны данные о количестве действующих международных картелей в собственном смысле этого слова не публиковались. Из специального исследования международной межфирменной кооперации, осуществленного западногерманской группой Европейского комитета экономического и социального развития (CEPRES) совместно с «кураториумом по рационализации (западно) германской экономики» (RKW), известно лишь, что Комиссией ЕЭС по конкуренции зарегистрировано около 37 тыс. предпринимательских соглашений. Однако формально лишь немногие из них ограничивают конкуренцию. И это естественно. Предприниматели, регистрируя соглашения, перестраивают их таким образом, чтобы они не попадали под запреты антикартельного законодательства.

Американский экономист К. Эдвардс в монографии о картелизации в Западной Европе сообщает, что зарегистрированные соглашения составляют весьма скромную долю в общем числе действующих в странах «Общего рынка» международных предпринимательских соглашений: по минимальной оценке экспертов ЕЭС — 5%, а по максимальной оценке — 50%. Логично допустить, что международные картельные соглашения не регистрируются. При такой гипотезе получается, что общее число международных предпринимательских соглашений, в той или иной мере ограничивающих конкурен-

цию, составляет по минимальной оценке 74 тыс., а по максимальной оценке — 740 тыс.<sup>1</sup>

По данным Организации экономического сотрудничества и развития, число зарегистрированных многосторонних предпринимательских соглашений на территории «шестерки» составляло 556 на начало 1964 г. По отдельным отраслям они распределялись следующим образом: на металлообрабатывающую промышленность приходилось 69% всех соглашений (из них около 60% касалось продукции общего машиностроения, 17% — оптических, фототехнических изделий и часов, 7% — электрооборудования, 4% — продукции автомобильной промышленности). На химическую промышленность падало 15% всех соглашений, среди которых почти 40% относилось к фармацевтическим товарам, 20% — к синтетическим материалам и каучуку и 18% — к изделиям парфюмерии и косметики. На сельскохозяйственные товары и продукты питания приходилось 10% всех соглашений, на строительные материалы — 1,5, на текстильные товары — 1,2, на бумагу и печатные изделия — 1, на прочие товары — 2,3%<sup>2</sup>.

Переплетение различных форм международных монополий позволяет традиционные методы раздела рынков посредством определения квот производства, квот сбыта, прямого разграничения сфер влияния, практикуемые «классическими» союзами монополистов, дополнять новыми методами раздела рынков — через международные патентные соглашения, сговоры о специализации и кооперировании производства, о разделении производственных программ и т. д.

Патентные и лицензионные соглашения, в частности, служат эффективным средством борьбы за раздел и передел внешних рынков. Уже сам факт патентования закрепляет рынок соответствующей страны за патентовладельцем и создает базу для раздела рынков сбыта. Предоставляемое патентом его владельцу исключительное право пользования на территории того или иного госу-

---

<sup>1</sup> Рассчитано по: CEPES/RKW. Grenzüberschreitende Unternehmenskooperation in der EWG. Praktische Erfahrungen und Künftige Möglichkeiten Forkel-Verlag, Stuttgart, 1968, S. 40; *Corvin D. Edwards*. Cartlization in Western Europe, U. S. Department of State, 1964, p. 25.

<sup>2</sup> «Wirtschaft und Wettbewerb», 1965, N 4, S. 303.

дарства распространяется и на приобретающего лицензию. Это право и послужило основанием к тому, что в экономической литературе патентные (лицензионные) соглашения именуется зачастую патентными (лицензионными) картелями.

Международные соглашения об обмене патентными правами реализуются нередко через международные патентные пулы, предусматривающие объединение патентов и свободный обмен технической информацией между партнерами. Фирмы-участницы могут сообща использовать патенты пула для юридического обоснования своего доминирующего положения на тех или иных рынках. Нередко целая отрасль промышленности и соответствующий мировой товарный рынок оказываются блокированными для аутсайдеров сверхмощной стеной объединенных патентов. В дополнение к сверхприбылям, извлекаемым в результате устранения конкуренции в масштабе целых рынков, фирмы-учредительницы получают громадную экономию на лицензионном вознаграждении. Дело в том, что обмен патентными правами и информацией внутри пула обычно безвозмезден или ограничен символическими платежами.

Международные соглашения, основанные на монополизации новейших технических достижений, реализуются и в других формах. Обмен лицензиями, в частности, играет зачастую роль новой своеобразной формы экспорта капитала: платежи за лицензии осуществляются в форме предоставления доли в капитале, лицензии служат взносами при учреждении совместных компаний. В этих случаях на почве совместной эксплуатации монопольных прав на технические достижения возникает более тесное переплетение интересов партнеров, чем договорные отношения о разделе рынков.

Широкие возможности для раздела рынков сбыта открывают и международные соглашения о специализации и кооперации производства. Согласование производственных программ путем соответствующей специализации и разделения номенклатур выпускаемой продукции автоматически предполагает установление доли каждого из партнеров в общем количестве сбываемых товаров. Поэтому соглашения о специализации производства и координации производственных программ сопровождаются, как правило, фиксированием квот сбыта или доли

в общем фонде прибылей для каждого из участников<sup>1</sup>.

Особое место в системе международных монополистических объединений, сочетающих решение технических проблем с выполнением картельных функций, принадлежит международным отраслевым союзам предпринимателей. Число таких союзов в области промышленности, торговли, финансов и общеэкономических проблем возросло со 138 в 1956/57 г. до 273 в 1968/69 г.<sup>2</sup> Их официальные цели включают разработку стандартов и унификацию отдельных узлов, деталей и готовых изделий, изготовляемых участвующими фирмами разных стран, обмен между ними научно-технической и коммерческой информацией, координацию их инвестиционной и внешнеторговой деятельности, экономическое прогнозирование в масштабе отдельных мировых товарных рынков. Зачастую международные союзы бизнесменов занимаются также регулированием конкуренции и цен. С этой целью они широко используют взятые из арсенала международных картелей «классические» методы такого регулирования.

В отличие от международного картеля, который

---

<sup>1</sup> Наибольшее развитие такие соглашения получили в военной промышленности, авиа- и моторостроении. Примером может служить соглашение между четырьмя крупными европейскими моторостроительными фирмами о совместном производстве турбовинтовых двигателей «Тайн», предназначенных для грузовых самолетов «Трансал» и патрульных самолетов «Атлантик». Соглашение предусматривает специализацию каждой фирмы на производстве определенных узлов и устанавливает квоты сбыта двигателей. Швейцарская фирма «Испано-Сюиза» (квота — 44%) выпускает редукторы, компрессоры и турбины; западногерманская МАН (квота — 28%) специализируется на выпуске корпусов, компрессоров высокого давления, камер сгорания; английская фирма «Роллс-Ройс» (квота — 20%) является производителем турбин высокого давления, а бельгийская фирма «Фабрик дарм де Бельжик» (квота — 8%) — приводов и вспомогательных агрегатов.

<sup>2</sup> Вот лишь некоторые из них: Европейский комитет по строительному оборудованию в Лондоне (участники — национальные союзы 8 стран), Европейский комитет по сотрудничеству станкостроительных предприятий в Брюсселе (участники — национальные союзы 12 стран), Международная ассоциация торговцев сталью, трубами и металлами в Париже (участники — национальные ассоциации 12 стран), Международный союз торговцев автомобилями в Сундсвалле (Швеция), в котором участвуют национальные ассоциации 19 стран («Yearbook of International Organizations», 12th Edition, 1968—1969, p. 13; «Wirtschaftswissenschaft, 3.III.1963, S. 366—367).

представляет собой сговор между небольшим числом наиболее крупных монополий-конкурентов, союз предпринимателей является объединением многих или большинства фирм, действующих в данной отрасли (часто не менее  $\frac{3}{4}$ ). Столь широкий охват фирм предпринимательским союзом позволяет ведущим монополиям подчинять своему диктату также средние и мелкие компании, участвующие в таком союзе. Важно также отметить, если картель не имеет, как правило, юридического статуса, то отраслевые предпринимательские союзы выступают в качестве юридического лица и существуют вполне легально. Они нередко регистрируются в форме акционерной компании. Эта форма дает возможность за правилами союза дополнять и изменять его устав и принимать другие решения по собственному усмотрению без одобрения всеми участниками, что исключается при картельных соглашениях.

Сотрудничество в различных формах развивается не только между отраслевыми, но и между общенациональными союзами предпринимателей разных стран. Национальный совет французских предпринимателей и Федеральный союз германской промышленности создали, в частности, Франко-германский комитет экономического сотрудничества. Сессиями этого комитета не только разработаны директивы, касающиеся производственной и научно-технической кооперации между фирмами обеих стран, но и приняты резолюции об облегчении слияний компаний разной национальной принадлежности, о развитии сети общих филиалов и финансовых компаний (холдингов), об устранении препятствий движению капиталов.

Национальные ассоциации предпринимателей, входящие в международные отраслевые союзы, не говоря уже об общенациональных объединениях предпринимателей, обычно располагают более мощными средствами воздействия на «свои» правительства, чем отдельные монополии — участники международных картелей. Такие национальные ассоциации (отраслевые и общенациональные) не только захватывают в свои руки подбор личного состава различных правительственных экономических комитетов, но и непосредственно занимаются подготовкой законов по вопросам торговой политики, патентного права, налогов. Поэтому международные

предпринимательские союзы служат нередко местом сговора крупнейших компаний отрасли по таможенным и иным вопросам, выходящим за пределы компетенции обычных частномонополистических объединений картельного типа. Рекомендации международных союзов предпринимателей реализуются затем правительствами, стоящими за спиной участников таких союзов (или национальными органами в рамках «Общего рынка») <sup>1</sup>.

Таким образом, международные отраслевые ассоциации являются более всеобъемлющей и более высокой по сравнению с международными картелями организационной формой передела мирового капиталистического рынка. Она в большей мере соответствует современному этапу развития государственно-монополистического капитализма, существенно раздвигая границы монополистического контроля.

## 2. МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН

Конечной целью экономического раздела мира, осуществляемого союзами монополистов разных стран, является извлечение прибыли, возможно высокой в данных условиях. Поскольку динамика прибылей определяется в большой мере движением цен, одной из центральных задач международных монополий является регулирование мировых цен.

Методы монополистического регулирования цен весьма многообразны. Особое место среди них занимает «естественное лидерство в ценах», означающее приспособление товаропроизводителей к ценам наиболее влиятельной фирмы. Следуя в русле ценовой политики лидера, остальные компании получают возможность извлекать более высокие прибыли, укрывшись под зонтом цен, который лидер держит над рынком. Эти компании не рискуют расширять сбыт за счет снижения цен, опасаясь экономических санкций лидера.

---

<sup>1</sup> Подсчитано, например, что только за период с 1950 по 1963 г. Федеральный союз германской промышленности направил в различные государственные учреждения ФРГ около 2,5 тыс. меморандумов, большинство которых нашло отражение в законах или в правительственных постановлениях (см. «Империализм сегодня». Пер. с нем. М., 1968, стр. 143).

«Лидерство в ценах» осуществляется без специального монополистического сговора, если налицо достаточная сила у одной из компаний, чтобы с ней считались как с лидером. Если на мировом товарном рынке доминируют несколько фирм, «лидерство в ценах» может перерасти в «джентльменское соглашение». В последнем случае лидерствуют несколько фирм, каждая в пределах особой территории либо по очереди. В качестве лидера может выступать и одна фирма, но объявляемую цену она всякий раз согласовывает с другими компаниями, господствующими на данном товарном рынке. В международной торговле отдельные элементы и модификации системы «лидерства в ценах» практикуют алюминиевые, электротехнические, автомобильные, целлюлозно-бумажные, химические (производство анилиновых красителей) и многие другие монополии.

На мировом капиталистическом рынке алюминия, в частности, «дирижистские» функции выполняла до 1964 г. канадская «Алкэн алюминум, Лтд». Так, например, 27 марта 1958 г. она объявила о понижении внутренней и экспортной цены для Западной Европы до 22,5 цента за англофунт. Американские концерны на следующий день присоединились к «Алкэн», единодушно объявив о снижении цены до 24 центов за англофунт, что с учетом таможенной пошлины на американский алюминий означало уравнение цен «Алюминиум К<sup>0</sup> оф Америка» («Алкоа»), «Рейнолдз металз К<sup>0</sup>» и «Кайзер алюминииум энд кемикл» с ценой «Алкэн»<sup>1</sup>. В последующие пять-шесть лет «Алкэн» неизменно возглавляла любые изменения в ценах на мировом капиталистическом рынке алюминия. Однако усиленное проникновение концернов США на рынки Западной Европы, в первую очередь Англии, постепенно «подмывало» позиции «Алкэн» как лидера.

В декабре 1963 г. американская «Кайзер алюминииум» попыталась возглавить повышение цен на первичный алюминий, но не была поддержана другими компаниями и через несколько дней сообщила о возврате к старой цене. В январе 1964 г. аналогичную попытку предприняла «Рейнолдз металз». Ее поддержало несколько фирм. Однако «Алкоа» выступила против повышения цен. В результате «Рейнолдз» вместе с другими

---

<sup>1</sup> «DWI — Berichte», 1962, N 18, S. 18.



компаниями (включая «Кайзер» и «Алкэн») вынуждена была отменить объявленное повышение. С тех пор роль лидера прочно перешла к «Алкоа», что, если учесть тесные связи последней с «Алкэн», не меняет сути дела<sup>1</sup>.

«Лидерство в ценах», даже если за ним не стоит специального соглашения, есть форма монополистического объединения. Этого не отрицают даже самые откровенные апологеты монополий. Профессор Э. Чемберлин, в частности, признает, что «лидирующий в сфере ценообразования конкурент, знающий, что другие будут следовать за ним, имеет столько же власти над ценой, сколько группа объединенных производителей, действующих заодно»<sup>2</sup>.

Еще чаще достижение «взаимопонимания» между монополистами связано с определенными организационными мерами, осуществляемыми в рамках разного рода международных монополистических соглашений картельного типа. Простейшей из этих мер является монополистическая фиксация цен, эквивалентная по своим экономическим последствиям «лидерству в ценах». Цены устанавливаются на таком уровне, который позволил бы наименее эффективным производителям удерживать позиции на данном рынке, а компаниям с наиболее низкими издержками — извлекать избыточную прибыль. Картельное соглашение об установлении цен предусматривает, как правило, учреждение контрольного органа.

Характерна в этом отношении деятельность Европейского экспортного стального картеля (ЕЭСК), известного под названием Брюссельской конвенции. Картель возник в 1953 г. в условиях резкого падения цен на сталь после окончания войны в Корее. Участниками ЕЭСК являются металлургические монополии континентальной Европы, входящие одновременно в ЕОУС. Их доля в мировом экспорте проката составляла в 1968 г. 49%. Между ЕОУС и ЕЭСК существует тесная связь и разграничение функций. В задачу объединения входит регули-

---

<sup>1</sup> «Алкэн» была создана компанией «Алкоа» для управления ее заграничными дочерними фирмами. В 1951 г. американский суд на основании так называемого антитрестовского законодательства принял решение о ликвидации участия «Алкоа» в «Алкэн», однако последняя по-прежнему тесно связана с американской монополией.

<sup>2</sup> Э. Х. Чемберлин. Теория монополистической конкуренции. М., 1959, стр. 96.

рование внутреннего производства, импорта и внутренних цен в странах «Общего рынка». Деятельность же картеля направлена на поддержание цен черных металлов, экспортируемых за пределы ЕОУС, путем их фиксации («система минимальных экспортных цен»).

Первоначально картель устанавливал минимальные базисные цены на основные виды проката из томасовской стали (из стали преобладающего способа выплавки), предусматривая приплаты для мартеновской стали за более высокое качество. Однако в последние годы в связи с быстрым развитием кислородно-конверторного способа выплавки стали наметилась тенденция к отказу от дифференциации цен в зависимости от способа выплавки. Официально публикуемые базисные экспортные цены шести стран континентальной Европы устанавливаются ныне на условиях фоб Антверпен. За продажу проката по ценам ниже установленных Брюссельской конвенцией предусматривается штраф в размере до 70% стоимости товара. Для контроля за соблюдением правил конвенции в Швейцарии был учрежден специальный контрольный орган — общество доверительных операций (Treuhandgesellschaft) под названием «Компани фидюсьер Сюис»<sup>1</sup>.

Однако механизм картеля «срабатывал» лишь в условиях стабильной конъюнктуры. В периоды резких ее колебаний «дисциплина» среди металлургических монополий явно ослабевала. Цены фактических сделок все чаще отклонялись от официальных. И если в 1955—1956 гг. они были выше официальных цен картеля, что не являлось нарушением его условий, то в 1953—1954, 1957—1958 и 1961—1963 гг. цены фактических сделок опускались ниже минимальных, несмотря на запрет и штрафы. Когда нарушения приобретали почти всеобщий характер, ЕЭСК понижал свои официальные цены. В периоды кризисных спадов производства картель, как правило, бывал вынужден отказываться от системы минимальных цен и переходить к простому фиксированию экспортных цен по сделкам.

Нередко международные картельные соглашения о ценах фиксируют для разных стран-импортеров регулируемого товара разные цены. Дифференциация экспорт-

---

<sup>1</sup> «DWI — Berichte», 1965, N 4, S. 13.

ных цен по странам расширяет маневренные возможности участников картеля, обостряя одновременно проблему множественности цен в международной торговле.

Европейский экспортный стальной картель, в частности, вплоть до января 1956 г. устанавливал более низкую цену для экспорта в США и Канаду, чем при экспорте в другие районы мира. Тем самым металлургические монополии ЕЭСК стремились упрочить свое положение на рынках Северной Америки, и им действительно удалось существенно улучшить там свои позиции. Однако впоследствии конкуренция на североамериканском рынке была, по-видимому, «урегулирована» путем достижения договоренности между металлургическими монополиями США и ЕЭСК. Об этом свидетельствует повышение картелем с 1956 г. цен для экспорта в США и Канаду до уровня более высокого, чем для экспорта по другим направлениям. С начала 60-х годов картель прекратил регулярную публикацию цен для экспорта в США и Канаду.

Международные картельные соглашения о ценах значительно прочнее, если соблюдение установленных цен обеспечивается посредством регулирования производства, экспорта, запасов, либо путем прямого раздела рынков.

Не удивительно, что участники Брюссельской конвенции неоднократно предпринимали попытки к поддержанию цен на черные металлы подобными методами, хотя они и не предусмотрены условиями конвенции. Так, в 1954 г. была достигнута договоренность о введении экспортных квот для членов картеля. В общем экспорте ЕЭСК квота фирм Бельгии и Люксембурга составляла 45—50%, Франции — 30% и ФРГ — 17—18%. В 1955—1956 гг. в связи с улучшением хозяйственной конъюнктуры и расширением экспорта стали необходимость в экспортных квотах отпала. Однако впоследствии кампания за их возобновление поднималась всякий раз, когда положение на рынке ухудшалось, в частности в апреле и декабре 1958 г., в 1962—1963 гг., в конце 1969—1970 гг. В 1969 г., например, во избежание введения импортных ограничений американским правительством японские стальные компании внесли проект «добровольного» ограничения экспорта стального проката в США, который был поддержан западноевропейскими производителями.

По этому проекту Японии предоставлялось право экспортировать в 1969 г. в США стальной прокат в объеме 40% всего импорта проката в эту страну. Доля ведущих участников ЕЭСК — ФРГ и Бельгии также составляла 40%, остальные 20% распределялись между экспортерами меньшего масштаба. Ежегодный прирост экспорта проката в США в последующие годы не должен был превышать 5% от оговоренного уровня.

Еще более энергично воздействует на рынок путем регулирования производства и скупки (продажи) товара на Лондонской бирже металлов негласный международный медный картель. Согласованное выступление на рынке ведущих медных монополий не вытекает из оформленного, регламентирующего все стороны деятельности фирм — участниц международного картельного соглашения. Оно возможно потому, что производство меди в капиталистических странах сосредоточено в руках примерно 10 крупнейших производителей<sup>1</sup>. Последние сотрудничают по широкому кругу вопросов в разного рода организациях (например, в Ассоциации по расширению сферы применения меди — «Коппер продактс девелопмент ассошиэйшн») и в состоянии в нужный момент связаться друг с другом для принятия согласованных решений. Эпизодические контакты, к которым прибегают медные монополии преимущественно в периоды резких изменений конъюнктуры, по своей сути идентичны негласному международному картельному сговору. Тем более что медные компании используют традиционный арсенал методов картелирования.

О своем намерении стабилизировать цены на уровне 240 ф. ст. за большую тонну (б. т) ведущие производители меди объявили в 1956—1957 гг. Позже этот уровень был снижен до 234 ф. ст. Официальные заявления о сокращении производства или продаж меди были сделаны ими в октябре — ноябре 1960 г. (на 10%), январе — феврале 1961 г. (на 10%) и в июле — сентябре 1962 г. (на 5—10%). По данным президента «Родезиэн селекшн траст» Прейна, к началу 1964 г. годовая мощность медных рудников в капиталистических странах оценивалась в 4,2 млн. т (в пересчете на медь), тогда как фактический объем добычи в результате добровольных ограни-

---

<sup>1</sup> «Fortune», May 1966, p. 120.

чений или перерывов в производстве под влиянием непредвиденных обстоятельств составлял (в пересчете на медь) около 3,7 млн. т в год. Неиспользованные мощности равнялись, следовательно, 0,5 млн. т, или 11% общих мощностей. Из них около 7,5% (318 тыс. т) мощностей не использовалось вследствие добровольного ограничения добычи<sup>1</sup>. Скупка меди на бирже осуществлялась «Родезиэн селекшн траст» по поручению ведущих медных монополий с октября 1961 г. и до конца 1963 г. За это время было скуплено около 153 тыс. т металла. По мере увеличения спроса на медь в течение 1963 г. необходимость в закупках меди на бирже уменьшилась, и с конца 1963 г. картель смог приступить к продажам накопленной меди на бирже.

Начавшийся с января 1964 г. стремительный рост цен меди привел к полной отмене ограничений производства или продажи металла, введенных ранее в целях поддержания неизменного уровня цен на него. Среднегодовая котировка меди на лондонской бирже металлов поднялась (против предыдущего года): в 1964 г. — на 50%, в 1965 г. — на 33, в 1966 г. — на 19%. После незначительного снижения цены меди в 1967 г., обусловленного замедлением роста деловой активности в США и Западной Европе, цены на медь неуклонно росли вплоть до I квартала 1971 г. Несмотря на отмену ограничений, производство меди продолжало отставать от расширения потребления. Такое отставание объяснялось многочисленными перебоями в работе рудников и медеплавильных заводов в связи с забастовками и осложнениями политической обстановки в отдельных медепроизводящих странах, а также резким увеличением потребления меди американской военной промышленностью в связи с агрессией во Вьетнаме.

Рост цен меди на бирже в Лондоне привел к фактическому развалу негласного международного медного картеля. Результатом нарастающего разрыва между биржевыми котировками и ценой картеля явился отказ с 1966 г. от системы согласованных фиксированных цен на медь. Медные монополии практически перешли к продаже в Западной Европе металла по ценам «свободного рынка» (биржевым котировкам). Система фиксирован-

---

<sup>1</sup> «Metal», January 1964.

ных цен сохранялась лишь на американском рынке. Это объяснялось оппозицией правительства США, опасавшегося, что рост внутренних цен неблагоприятно скажется на состоянии американского платежного баланса.

Еще чаще монополистическое регулирование мировых товарных рынков осуществляется путем их территориального раздела между участниками картеля. Возьмем, к примеру, Международный картель по хинину, начало которому было положено в 90-х годах XIX в. После второй мировой войны две компании — голландская «Недхем» и западногерманская «Берингер» оказались достаточно сильны, чтобы овладеть рынком хинина. Если они и объединились в 1959 г. с несколькими более мелкими фирмами Англии и Франции в картель, то лишь для того, чтобы затруднить приобретение последними хинина из стратегических запасов, накопленных правительством США за время войны. Между участниками картеля было заключено четыре соглашения: 1) о закреплении за фирмой «Недхем» исключительного права продавать хинин в стратегические запасы США и покупать его из этих запасов; 2) об установлении цен, районов сбыта и прочих условий, ограничивающих конкуренцию, за пределами США и ЕЭС; 3) о разделе рынков в ЕЭС и Великобритании; 4) об удержании на низком уровне цен на сырье (кору хинного дерева). После того как компания «Недхем» скупила хинин из американских стратегических запасов, картель в прежнем составе распался. Фирма «Недхем» и «Берингер» поделили между собой рынок в соотношении 61 : 39.

Об эффективности хинной монополии свидетельствуют следующие данные, представленные компанией «Берингер»: только за период 1964—1965 гг. цена на хинин поднялась с 40 центов до 2 долл., а цена на хинидин (другой алколоид) — с 80 центов до 4 долл. за унцию. Одновременно производство хинной коры в Индонезии (главный поставщик сырья) сократилось за период 1960—1966 гг. с 3,7 млн. до менее 1 млн. кг<sup>1</sup>.

Одним из методов монополистического контроля над рынком является «система базисных цен» («импортного паритета цен»). При этой системе в основу исчисления

---

<sup>1</sup> «Kritik, Konzentration ohne Kontrolle». Herausgegeben von D. Grober, Westdeutscher Verlag. Köln und Opladen, 1970, S. 74.

продажной цены фирмы кладется цена в определенном пункте (или нескольких пунктах), устанавливаемая путем соглашения или объявляемая лидером. Продажная цена товара в любом другом пункте исчисляется посредством добавления определенной величины стоимости перевозки от «базисного пункта» независимо от того, откуда перевозится товар в действительности и перевозится ли он вообще. При таком методе исчисления продажные цены товара у всех участников этой системы в любой точке мирового товарного рынка совпадают. В международной торговле «система базисных цен» с теми или иными модификациями применяется Международным калийным синдикатом, ЕОУС (в рамках объединения), а до недавнего времени использовалась и Международным нефтяным картелем.

Участникам нефтяного картеля, в частности, в течение длительного периода времени удавалось использовать американские цены в качестве базисных для определения цен на нефть во всем капиталистическом мире и присваивать всю разницу между низкой себестоимостью добычи на Ближнем Востоке и значительно более высокими издержками в США. Если накануне второй мировой войны доля США в экспорте нефти капиталистических стран составляла 20%, Венесуэлы — 54, Ближнего и Среднего Востока — 11%, то к началу 60-х годов доля США в экспорте представляла собой ничтожную величину — 0,1%. Более 90% всего экспорта нефти приходилось теперь на Ближний Восток, Венесуэлу и страны Африки, средние издержки по добыче в которых оценивались в 1,6 долл. на тонну при средней справочной цене 14—15 долл. за тонну.

Увеличение доли этих стран в мировом производстве и экспорте способствовало общему понижению международной цены производства. Несмотря на это, рыночные цены на нефть за послевоенный период повышались трижды и в общей сложности выросли в 2,5 раза. Резко увеличился разрыв между ценами нефти и издержками ее производства. Если до войны цены на нефть были в среднем в 3 раза выше издержек производства в основных экспортирующих районах (9 долл. против 3,15 долл.), то в настоящее время они почти в 9 раз превышают средние издержки по добыче в этих районах. При этом в США цена на 80% выше издержек добычи, в Венесуэле

в 6 раз, в странах Африки в среднем в 8 раз, на Ближнем Востоке — в среднем более чем в 12 раз.

Сокращение издержек производства нефти и нефтепродуктов в условиях высоких цен способствовало интенсивному переливу капиталов в эту отрасль. Резко возросшие производственные мощности оказались несовместимыми с прежним уровнем цен, что привело к развитию с 1957 г. общей понижательной тенденции в движении цен на нефть и нефтепродукты. С конца 50-х годов по нефти и с начала 60-х годов по массовым нефтепродуктам (исключая смазочные масла и специальные виды бензина) порты Мексиканского залива (США) перестали быть рынком, определяющим движение цен в других нефтеэкспортирующих районах. Структура цен, в течение длительного времени навязываемая рынку картелем, стала рушиться. Цены нефти, поступающей на мировой рынок преимущественно из стран Ближнего и Среднего Востока, а в последние годы и из Африки, стали определяться условиями производства основной массы нефти, добываемой в капиталистическом мире<sup>1</sup>.

Важное место в арсенале средств монополистического регулирования рынков занимают соглашения о единых ценах так сказать «методом от противного»: участники договариваются по очереди брать на себя исполнение заказов, прикрывая сговор назначением неодинаковых цен. Такого рода соглашения реализуются, например, через «систему уведомления и компенсации». Эта система в том или ином виде применяется многими картелями, но в наиболее зрелой и законченной форме она представлена деятельностью Международного электротехнического картеля.

Как и до второй мировой войны, деятельность современного электротехнического картеля основывается на соглашениях об уведомлении и о компенсациях, подписываемых участниками каждой товарной секции. Участники соглашения обязаны уведомлять о получаемых ими запросах и заказах руководящий орган секции, который сообщает эти сведения всем заинтересованным фирмам. Подготовка предложений ведется на основе догово-

---

<sup>1</sup> Подробнее об этом см. *К. Н. Козарез. Основные тенденции развития капиталистического рынка нефти и нефтепродуктов.* — Приложение к БИКИ № 7, 1969 г., стр. 42—59.



ности о разработке так называемых защитных офертов, предназначенных для того, чтобы заказ достался определенной фирме. Эта фирма в своих предложениях выступает перед покупателем с реальной ценой, другие же назначают более высокие цены или указывают неприемлемые для заказчика условия. Компенсацию должен выплачивать получивший заказ член картеля партнерам, которые участвовали в торге с покупателем и понесли расходы в связи с офертами. До войны сумма, выплачиваемая в качестве компенсации, распределялась следующим образом:  $\frac{1}{10}$  поступала в общий фонд картеля, а остальное делилось поровну между фирмами, подготовившими предложения. Фирма, получившая заказ, включала необходимую для выплаты компенсации сумму в цены своей оферты, так что компенсация, как правило, покрывалась заказчиком<sup>1</sup>.

Рассмотренными выше методами регулирования рынков, которые нередко тесно переплетаются, не исчерпывается все многообразие форм монополистического контроля. В частности, раздел рынков сбыта по номенклатуре и клиентуре в современных условиях не менее, если не более распространенная форма поддержания цен. Но какую бы из перечисленных здесь форм монополистического контроля мы ни взяли, она действует преимущественно на рынках более или менее однородной продукции. Цены на массовые и биржевые товары, хотя и меняются в зависимости от сорта, качества и других признаков, все же относительно определены и сопоставимы. В условиях значительной дифференциации массовой, стандартной продукции система контроля выражается в соблюдении соответствующего диапазона в ценах.

Иное положение на рынках нестандартных готовых изделий, в особенности машин и оборудования. Анализ изменения цен даже на однотипные виды оборудования в зависимости от комплектности, различия параметров, технических условий эксплуатации, упаковки и, наконец, самих условий продажи сопряжен с большими трудностями, которые возрастают с усложнением оборудования и расширением его ассортимента. При этом если в неко-

---

<sup>1</sup> Подробнее об этом см. «Международные картели в электротехнической промышленности. Отчет Федеральной торговой комиссии». Пер. с англ. М., 1955, стр. 47—85.

торых отраслях (например, в производстве шарикоподшипников, ряда серийных изделий электротехнической промышленности, сельскохозяйственных машин) имеются хоть какие-то предпосылки для обычного картелирования, то в общем машиностроении (в частности, в производстве станков, котлов, двигателей и разных видов другой нестандартной продукции) разграничение сфер влияния и рынков сбыта достигается преимущественно на базе высокоразвитой специализации и кооперации либо на основе монополизации патентов.

В частности, соглашение о монополюно высоких ценах, скрепленное патентной монополией, прочнее аналогичного соглашения, базирующегося на «классическом» картельном сговоре о ценах. Дело здесь не только в том, что уровень концентрации в производстве патентованной продукции много выше, чем непатентованной. Как уже указывалось, «классические» картели легко утрачивают эффективность в периоды резких изменений конъюнктуры. Патентная монополия также может быть преодолена — и обычно преодолевается — новыми, более совершенными патентами. Однако срок действия эффективной патентной монополии составляет в современных условиях примерно 6—9 лет. Еще важнее исключительные права, вытекающие из владения патентами за границей, которые монополии широко используют для поддержания высоких цен на свои экспортные товары.

Лишая конкурентов возможности применять запатентованное техническое новшество, патент обеспечивает владельцу сверхприбыль, а патентная охрана позволяет фирме-пионеру удовлетворять спрос на патентованную продукцию на монопольных началах. Создается возможность не только закладывать в цену запатентованного товара большую долю прибыли, но и повышать саму цену. Как правило, превышение цен патентованной продукции над непатентованной составляет 10—15% и сохраняется до конца срока действия эффективной патентной монополии. Когда издержки производства сокращаются вслед за расширением масштабов производства и совершенствованием технологии, увеличивается резерв прибыли в ценах патентованных товаров. Нередки случаи, когда монополисты, искусственно поддерживая дефицитность новых товаров, не имеющих близких субститутов, устанавливают грабительские цены. Установив

первоначально «пробную» цену на чрезвычайно высоком уровне, монополистические фирмы впоследствии постепенно понижают ее, расширяя спрос на товар.

Монополизация патентов в большой мере обуславливает тот факт, что от роста цен на готовые изделия (объект патентования) значительно отстает рост цен на натуральные сырьевые товары, которые не патентуются. Это отставание объясняется не только тем, что картельные сговоры менее прочны, чем сговоры на технической основе, подпирающие цены готовых изделий. Форсированные прогрессом техники диверсификация и субституция производства вынуждают в ряде случаев международные картели вести борьбу не за повышение цен на контролируемые ими сырьевые товары, а за их стабилизацию и даже понижение.

Вздувание картелями цен на сырье более характерно для начальной стадии развития монополистического капитализма. В ту пору безудержный рост цен на производимые картелями сырьевые товары в меньшей мере, чем сейчас, был сопряжен с сокращением прибылей в долговременном плане. Еще в период между двумя мировыми войнами можно было наблюдать такие взлеты цен, какие в современных условиях обычно не имеют места<sup>1</sup>. Ныне международные картели стремятся повышать цены лишь до тех пор, пока это не угрожает сокращением потребления данного сырьевого товара.

В первые послевоенные годы, в частности в ряде отраслей экономики медь быстро вытеснялась алюминием главным образом потому, что медные монополии повышали цены в большей степени, чем монополии алюминиевой промышленности. Так, за период с 1947 по 1957 г. цены на алюминий в сравнении с ценами на медь упали на 58%. По данным Международного совета фабрикантов по обработке цветных металлов, медь успешно выдерживает конкуренцию заменителей при цене до 250 ф. ст. за

---

<sup>1</sup> Характерен в этом отношении приводимый К. Эдвардсом пример взвинчивания цен на карбид вольфрама. В 1927/28 г. после заключения соглашения между американской компанией «Дженерал электрик» и германским акционерным обществом «Фридрих Крупп» цена на этот товар поднялась с 50 долл. за англофунт до 453 долл., в то время как издержки производства составляли лишь 8 долл. за англофунт (см. К. Эдвардс. Международные картели в экономике и политике. Пер. с англ. М., 1947, стр. 53).

б. т. При повышении же цены меди, например, до 400 ф. ст. потребление ее падает на 30%.

Именно стремление сохранить рынки сбыта вынудило медные монополии объявить в период высокой конъюнктуры 1956—1957 гг. о своем намерении стабилизировать цены. Политика стабилизации цен на уровне 234 ф. ст., проводившаяся медным картелем с большим или меньшим успехом вплоть до 1964 г., существенно затормозила процесс вытеснения меди алюминием. Начиная с 1964 г. процесс замены меди вновь активизировался под влиянием дефицита этого металла на капиталистическом рынке, вызвавшего серьезный рост цен на медь. Отмена с 1 января 1964 г. всех введенных ранее ограничений производства или продаж металла оказалась неспособной полностью приостановить рост цен. Тем не менее в отличие от 1956 г., когда биржевые котировки в Лондоне повысились до 437 ф. ст. за б. т. и основное количество меди было реализовано по этим ценам, в 1964 г. 85%, а в 1965 г. 75% поставленного металла было продано по фиксированной цене основных производителей, т. е. по цене, установленной негласным международным медным картелем. И хотя эта цена была повышена с 234 до 260—280 ф. ст. за б. т. в западноевропейских портах, она оставалась тем не менее почти в 2 раза ниже котировок Лондонской биржи.

В то время как цены меди с 1964 г. неуклонно росли, на мировом капиталистическом рынке алюминия, степень монополизации которого выше, чем рынка меди, справочные цены<sup>1</sup> сохранялись более или менее неизменными. Относительная стабильность справочных цен объясняется высокой степенью интеграции в алюминиевой промышленности. Подавляющая часть металла, поступающего на внешний рынок, приходится на долю поставок с электролизных предприятий алюминиевых монополий на обрабатывающие предприятия этих же монополий или подконтрольных им филиалов, а также различных фирм, имеющих долгосрочные контракты с этими монополиями (сроком до 10—20 лет). Не менялись резко и цены «открытого рынка»<sup>2</sup> алюминия, что объясняется

---

<sup>1</sup> Цены, публикуемые крупнейшими компаниями в периодических изданиях и оптовых прейскурантах.

<sup>2</sup> Цены фактических, нередко спекулятивных, сделок.

деятельностью ведущих производителей по вытеснению аутсайдеров. К тому же на долю «открытого рынка», где выступают преимущественно перепродавцы и фирмы, испытывающие временные затруднения с приобретением необходимого количества металла, приходится не более 5—10% общего объема международной торговли алюминием. А «свободного рынка» алюминия, как известно, не существует, так как этот металл не котируется на бирже. Стабилизация цен на алюминий облегчается еще и тем, что алюминиевые компании испытывают меньшее противодействие своей политике цен со стороны развивающихся стран — поставщиков сырья, чем медные монополии. В 1969 г. на долю развивающихся стран пришлось 38% выпуска черновой меди и лишь 6—7% выпуска первичного алюминия от общего объема производства капиталистического мира. Молодые государства, остро нуждающиеся в притоке дополнительных средств в экономику, оказывают, как правило, нажим на международные картели, требуя от них повышения цен, даже если такое повышение будет чревато потерями в долговременном плане<sup>1</sup>.

В конце 1967 г. справочная цена алюминия составляла 65% справочной цены меди и лишь 45% цены меди на «свободном рынке». Различная динамика цен этих двух металлов явилась одной из основных причин потери медью важнейших областей применения в пользу алюминия. Сказалась неодинаковая степень эффективности контроля над ценами со стороны алюминиевых и медных монополий.

Активную борьбу за предотвращение замены цинка более дешевыми материалами, в первую очередь алюминием и пластмассами, ведут цинкоплавильные монополии. Когда в 1964 г. среднегодовая цена цинка (котировка Лондонской биржи металлов) превысила на 54% уровень предыдущего года, крупнейшие компании, опасаясь потери рынков из-за быстрого роста цен на свою продукцию, отказались от практики сбыта цинка на базе котировок Лондонской биржи. Они перешли к его продаже по фиксированной цене, которая устанавливалась на уровне 10—15% ниже котировок биржи. Но и она не

---

<sup>1</sup> Подробнее *T. O'Hahlon*. *The Perilous Prosperity of Anaconda*. — «Fortune», May 1966, p. 119, 235.

была стабильной. Фиксированная цена производителей цинка, объединенных в негласный картель, понижалась 4 раза и за период с июля 1964 по июнь 1967 г. снизилась с 335 до 270 долл. за тонну. Снижение цены на цинк помогло участникам картеля добиться повышения спроса со стороны ряда потребляющих его отраслей — увеличилось, например, производство цинковых отливок под давлением, которые стали шире применяться в автомобилестроении.

Нажим на цены сырьевых товаров в сторону их снижения, оказываемый монополиями — потребителями сырья, отнюдь не ограничивается поощрением применения синтетических материалов и иных заменителей, а также вторичного и низкосортного сырья. Опираясь на поддержку империалистических правительств, монополии — потребители сырья широко используют с этой целью торгово-политические барьеры, различные формы аграрного протекционизма и т. д.

Однако относительное снижение цен на сырьевые товары значительно перекрывается ростом цен на готовые изделия, доля которых в общей товарной массе растет. В результате повышается общий уровень мировых цен, увеличиваются прибыли международных монополий. На западноевропейском рынке электротехнических товаров, например, только за 6 лет (1961—1966 гг.) цены возросли на 6—17 пунктов, а прибыли международного картеля по электрооборудованию повысились на 47%<sup>1</sup>.

Характерный для послевоенных лет прогрессирующий разрыв между ценами на готовые изделия и на сырье не означает, разумеется, абсолютного сокращения прибылей сырьевых монополий. Хотя международные картели и утратили возможность безудержно вздуть номинальные цены, в определенных границах они продолжали их повышать и после войны. Монополии в полной мере использовали также послевоенную инфляцию, которая обусловила всеобщий и длительный рост цен. К тому же, повышая номинальные цены, они одновременно сокращали издержки производства благодаря прогрессу техники, открытию новых, более дешевых источников сырья, усилению процессов концентрации и централизации капита-

---

<sup>1</sup> Рассчитано по: «Fortune», July and August 1962, July and September 1967.

ла и производства, проникновению в смежные отрасли и т. п.<sup>1</sup> Все это способствовало тому, что прибыли объединенных в картели сырьевых монополий абсолютно росли.

Рост цен на мировом капиталистическом рынке отрицательно сказывается на материальном положении трудящихся. Так, покупая продукцию инвестиционного назначения по высоким ценам, фабриканты потребительских товаров в свою очередь вздувают цены на собственную продукцию. Кроме того, искусственное ограничение размеров производства, осуществляемое монополиями по соглашениям о поддержании монопольно высоких цен, ведет к росту безработицы. Особенно велика роль международных монополий в эксплуатации народов экономически отсталых стран. Не имея современной промышленности, эти страны вынуждены оплачивать импорт иностранных товаров непрерывно возрастающим количеством сырья.

Многие буржуазные ученые (Дж. Вайнер, Г. Хаберлер, Дж. Майер, П. Бэрк)<sup>2</sup> прилагают усилия к тому, чтобы с большей или меньшей последовательностью опровергнуть тезис об ухудшении «условий торговли»<sup>3</sup> раз-

---

<sup>1</sup> Так, например, по данным французских алюминиевых компаний, на изготовление тонны первичного алюминия в 1955 г. затрачивалось лишь 27% рабочего времени по сравнению с его затратой в 1939 г. (32,5 против 120 рабочих часов). Одновременно расход энергии сократился на 80%. Согласно оценке канадской фирмы «Алкэн», совокупные издержки производства одного англофунта первичного алюминия составляли в 1953 г. 8 центов. Продажная цена компании в ту пору равнялась 20 центам за англофунт («DWI-Berichte», 1962, N 18, S. 19).

<sup>2</sup> *J. Viner. International Trade and Economic Development. Oxford, 1953, p. 44—54; G. Haberler. International Trade and Economic Development. Cairo, 1959; G. M. Meier. International Trade and Development. New York, 1963, p. 60.* Профессор социологии Брюссельского университета П. Бэрк, например, утверждает, что «широко распространенное мнение об ухудшении условий обмена сырьевых продуктов на промышленные товары ошибочно». Вместе с тем он вынужден признать, что «в силу увеличивающегося разрыва ножиц цен в торговле сырьевыми и промышленными товарами развивающиеся страны теряют больше, чем получают от империалистических держав в виде помощи» («Diagnostic de L'Evolution. Economique du Tiers — Monde 1900—1968». Paris, Gauthier — Villars, 1969, p. 216).

<sup>3</sup> «Условия торговли» (частное от деления индекса средних экспортных цен на индекс средних импортных цен) определяют ре-

вивающихся стран с империалистическими державами, ибо из этого тезиса логически вытекает требование молодых государств о возмещении им убытков. Другие (например, Р. Гарднер), отрицая тезис об ухудшении «условий торговли» для экономически слаборазвитых стран, объясняют в то же время это ухудшение объективными процессами развития производительных сил. Противоречивость такой позиции очевидна, ибо объяснение тезиса о неблагоприятном для этих стран изменении условий обмена какими бы то ни было причинами означает молчаливое признание самого тезиса. Так, профессор Колумбийского университета Р. Гарднер, заявив вначале, что проблема развивающихся стран «сводилась скорее к нестабильности цен, чем к продолжающемуся их падению», сообщает абзацем ниже: «...изменения условий торговли сами по себе не обязательно подразумевают отрицательные последствия для экономического развития и еще меньше «эксплуатацию». Скорее они могут отражать качественные изменения в продуктах торговли или изменения в издержках производства»<sup>1</sup>.

Действительно, ухудшение условий торговли развивающихся стран объясняется отчасти структурными изменениями в мировом товарообороте, продиктованными развитием научно-технического прогресса. С повышением производительности машин и оборудования удорожается стоимость единицы импорта, а с увеличением доли этой группы товаров в общем импорте развивающихся стран растет стоимость последнего. Напротив, стоимость экспорта развивающихся стран снижается (или растет относительно медленнее) под влиянием факторов, обуславливающих общее замедление спроса на сырье в капиталистическом мире.

Однако Р. Гарднер, выдвигая этот довод на передний план, полностью сбрасывает со счетов политику монополий и действующих в их интересах империалистических правительств. Сознательно абстрагируются от деятельности монополий и другие идеологи империализма

---

альную покупательную способность экспорта, т. е. количество импортных товаров, которое может быть закуплено на полученную экспортную выручку.

<sup>1</sup> R. N. Gardner. UNCTAD. — «International Organization», Vol. XXII, N 1. Winter 1968, p. 108.



(Ч. Киндлебергер, Дж. Майер)<sup>1</sup>. А между тем монополии, вмешиваясь в процесс ценообразования, чрезвычайно усиливают развитие тенденций, порожденных научно-техническим прогрессом: тенденции к опережающему росту цен на готовые изделия (основа импорта развивающихся стран) и тенденции к понижению или относительно более медленному росту цен на сырье (основа их экспорта).

Не секрет, что наиболее низких цен монополии — потребители сырья добиваются в развивающихся странах, используя их одностороннюю специализацию и наличие там большого количества разрозненных производителей. Пути воздействия монополий на цены, когда они выступают на рынках экономически менее развитых стран в качестве покупателей, хорошо известны: это предварительные закупки на корню, вялые операции, вызывающие депрессивное состояние рынка в момент наибольшего поступления урожая, сговор с другими покупателями, имеющий целью удержать цены на низком уровне, и т. д. В то же время монополии — производители готовых изделий устанавливают в развивающихся странах особенно высокие цены. Существует своя грабительская «стратегия» при продажах на рынках стран Азии, Африки и Латинской Америки: это «блокирование» на торгах, образование экспортных консорциумов, контроль над транспортными артериями и сбытовой сетью и т. п.<sup>2</sup> Прогрессирующее увеличение «ножниц цен» при обмене готовых изделий и сырьевых товаров, в том числе продукции города и деревни, индустриальных и развивающихся стран, — важный фактор роста прибылей международных монополий.

---

<sup>1</sup> *Ch. Kindleberger. The Terms of Trade. A European Case Study.* New York, 1956, p. 232; *G. M. Meier. International Trade and Development*, p. 60.

<sup>2</sup> Типичен в этом отношении упоминавшийся выше международный хищный картель, который занижает цены на сырье (кору хинного дерева) и устанавливает грабительские цены на лекарства, содержащие хинин. Аутсайдер картеля — компания «Америкэн хинин», стараясь предотвратить продажу хинина из стратегических запасов США ведущей фирме картеля «Недхем», писала в 1958 г., что миллионы бедных людей из тропиков вынуждены платить дань монополии и многие из них приговорены к смерти, поскольку не в состоянии купить лекарство («*Kritik. Konzentration ohne Kontrolle*», S. 75). Разоблачая политику картеля, «Америкэн хинин корпорейшн» руководствовалась, естественно, не сентиментальной заботой о потребителе, а собственными узкокорыстными интересами.

### 3. ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ: ЦЕНОВАЯ И „НЕЦЕНОВАЯ“ КОНКУРЕНЦИЯ

В условиях домонополистического капитализма внутриотраслевая конкуренция большого числа капиталистов осуществлялась в форме конкуренции цен. Межотраслевая конкуренция, тесно переплетаясь с внутриотраслевой конкуренцией, в свою очередь оказывала серьезное воздействие на формирование общеотраслевых рыночных цен. Цена, а следовательно, и издержки производства как ее составная часть являлись в ту пору основным показателем конкурентоспособности товаров. «Промышленный капиталист постоянно имеет перед собой мировой рынок, он сравнивает и постоянно должен сравнивать свои собственные издержки производства с рыночными ценами не только в своей стране, но и с мировыми ценами», — писал К. Маркс в третьем томе «Капитала»<sup>1</sup>.

В настоящее время конкуренция монополий в области цен не исчезает, да и не может исчезнуть. Однако в условиях высокой монополизации товарного рынка открытое снижение цен с целью расширения сбыта неизбежно принимает характер «ценовой войны». К войне цен в современных условиях фирмы прибегают либо при резком ухудшении хозяйственной конъюнктуры, либо в том случае, когда они рассчитывают получить существенные преимущества от уничтожения более слабых соперников. Однако по мере уменьшения числа конкурентов на том или ином товарном рынке и их относительного укрупнения перспектива победы в «войне цен» и реализации дополнительной прибыли за счет вытеснения конкурентов становится все более нереальной. Полученные преимущества не покрывают убытки длительных периодов демпинговых цен. Все более необходимым становится сговор о ценах, предусматривающий установление внутриотраслевой монопольной цены и исключаящий снижение индивидуальных цен из арсенала соперничающих фирм.

Вот что пишет по этому поводу английский экономист С. Флоренс: «Как и в современных войнах между государствами, конечному победителю приходится нести не

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 369—370.

менее тяжелые потери, чем побежденному. Может случиться, что во время ожесточенной войны между фирмами снижение цен, рассчитанное на уничтожение конкурента, будет доведено до уровня ниже издержек производства даже наиболее эффективной фирмы и приведет к «порче рынка» в течение значительного времени после окончания этой войны. Потребители, которые во время снижения цен сделали запасы, могут не нуждаться в данных товарах долгое время после окончания военных действий. Осознавая эти возможные потери для обеих сторон, современные стратеги промышленной войны обычно направляют свои усилия скорее на то, чтобы договориться с противником на определенных условиях... чем на то, чтобы вести борьбу до конца»<sup>1</sup>.

Установление в порядке сговора на том или ином товарном рынке единой монопольной цены, которую не вправе нарушать участвующие в сговоре товаропроизводители, чревато рядом последствий. Во-первых, усиливается стремление к увеличению нормы прибыли за счет разницы между индивидуальными издержками и фиксированной монопольной общеотраслевой рыночной ценой. Во-вторых, открытая конкуренция цен подменяется «скрытой» ценовой конкуренцией, проявляющейся в предоставлении тайных скидок с объявленной цены определенной категории покупателей. Так создается в международной торговле множественность цен. В-третьих, усиливается тенденция к перенесению конкуренции в область экономических отношений, не охватываемых ценой, т. е. тенденция к развитию так называемой неценовой конкуренции.

В «неценовой» конкуренции наиболее ярко проявляется переплетение монополии и конкуренции, отмеченное В. И. Лениным. Монопольная отраслевая цена сочетается здесь с острейшей борьбой участников международного монополистического союза между собой. Основными методами этой борьбы становятся улучшение качества товаров, обслуживания, организации сбыта, новизна выпускаемой продукции, прогрессивность и надежность конструкции, оформление, условия оплаты и предоставляемых гарантий, сроки поставки, а также реклама.

---

<sup>1</sup> С. Флоренс. Структура промышленности и управление предприятиями Британии и США. Пер. с англ. М., 1958, стр. 222.

Чем выше уровень монополизации рынка, тем глубже деформация механизма капиталистической конкуренции. Если на рынках сырьевых товаров международная конкуренция в своем классическом виде все еще имеет место, то на рынках готовых изделий кардинальное значение в конкурентной борьбе приобретают неценовые факторы. А поскольку в международном товарообороте неуклонно растет удельный вес готовых изделий «наукоемких» отраслей, вполне правомерно говорить о перенесении центра тяжести внутриотраслевой конкуренции из сферы цены в сферу потребительной стоимости.

Развитие «неценовой» конкуренции заставило капиталистические фирмы сконцентрировать усилия на изучении качественной структуры спроса и условий сбыта производимой продукции. В последние 10—15 лет среди буржуазных экономистов на Западе широкую популярность приобрела теория переориентации производства с продукта на потребителя, порожденная капиталистической системой хозяйствования на сравнительно высокой стадии развития производительных сил, когда массовое производство диктует необходимость массового сбыта. Последний может быть обеспечен в современных условиях не механическим проталкиванием товара на рынок вслепую, а выпуском товара в расчете на определенный контингент потребителей. Эта идея легла в основу нового понятия «маркетинг».

До сих пор в буржуазной экономической литературе «маркетинг» не имеет строгих логических контуров. По мнению американского профессора Р. Бартелса, «маркетинг — инструмент, с помощью которого общество удовлетворяет свои потребности путем изучения и анализа рынков, обеспечения производства таких продуктов, которые приемлемы для рынка, путем физического продвижения их и передачи титула собственности на них»<sup>1</sup>. В книге «Аналитический подход к организации маркетинга», представляющей собой сборник статей американских ученых, содержание концепции «маркетинга» определяется следующим образом: «В настоящее время в центре — покупатель. Наше внимание переключилось с проблем производства на проблемы рыночно-сбытовой

---

<sup>1</sup> R. Bartels. Marketing Theory and Metatheory. Homewood (Ill). R. D. Irwin, 1970, p. 148.

деятельности, с продукции, которую мы можем делать, на продукцию, которую потребитель хочет, чтобы мы делали, от деятельности самой компании к ее положению на рынке»<sup>1</sup>. «Не массы для предпринимательства, а предпринимательство для масс — такова идейная предпосылка маркетинга», — вторит американским ученым японский экономист Х. Сюдзи<sup>2</sup>. Это не означает, естественно, социального перерождения капиталистического строя в общество «массового потребления». Один из авторов упоминавшейся книги — Карл Рьезер прямо говорит об этом: «Любое утверждение, что концепция маркетинга не мотивируется стремлением продавцов к прибыли, ошибочно. В то время как мотивы остаются прежними, продавец в настоящее время рассматривает маркетинг как более разработанное связующее звено между производством и потреблением»<sup>3</sup>.

В основу всей деятельности фирмы новая концепция кладет стремление слить производство и сбыт в единый технологический процесс, построенный на научной основе. Компания планирует свою производственную и сбытовую деятельность на базе обработанных с помощью ЭВМ общих данных «исследования маркетинга» («маркетинг рисерч»). Эти данные включают весь комплекс вопросов, связанных с рыночной концепцией управления, а не только изучение конъюнктуры рынка.

Разумеется, учет специфики рынков многих стран, охватываемых деятельностью международных и транснациональных трестов и концернов, носит более сложный характер и включает ряд дополнительных элементов по сравнению с «маркетингом» для внутреннего рынка (сбор данных о таможенных барьерах, курсах валют, местных обычаях, особенностях климата и т. п.). Но сама методология исследования внутреннего и экспортных рынков практически однотипна. «Маркетинг» в международном масштабе — это новый способ повышения мобильности производства и гибкости сбыта, новый инструмент приспособления международных монополий к более высокому уровню развития производительных сил, переросших

---

<sup>1</sup> «Analytical Viewpoints in Marketing Management». Englewood Cliffs (New York), Prentice-Hall, Inc., 1968, p. 14.

<sup>2</sup> Цит. по: «Управление фирмами в Японии». Пер. с япон. М., 1969, стр. 374.

<sup>3</sup> «Analytical Viewpoints in Marketing Management», p. 270.

рамки капиталистических производственных отношений<sup>1</sup>. Облегчая разрешение проблемы сбыта на микроуровне; т. е. в применении к отдельным фирмам, «маркетинг» отнюдь не способствует притуплению остроты проблемы реализации в народнохозяйственных границах государств и тем более в мировом масштабе. Внедрение «маркетинга» еще более усложняет внутри- и межотраслевую конкуренцию, расширяет арсенал средств борьбы за рынки, что придает рыночному соперничеству монополий невиданный накал и напряженность.

Важное место теория «маркетинга» отводит исследованию роли новых товаров в завоевании рынков сбыта. «Единственной целью, оправдывающей существование фирм, является создание клиентуры, — пишет буржуазный автор, — поэтому у любой фирмы есть только две функции: маркетинг и обновление»<sup>2</sup>. В настоящее время конкурентоспособность отдельных компаний, как никогда, зависит от новизны товаров, совершенства его конструкции, т. е. в конечном счете от результатов исследовательских работ. Ускоренное внедрение новых видов продукции, изменяющее структуру потребительского спроса, ярко свидетельствует об усилении роли качества в монополистической конкуренции. Темпы распространения новых продуктов или процессов после второй мировой войны были в 2 раза выше, чем в 20-е и 30-е годы, и в 4 раза выше, чем в начале нашего столетия<sup>3</sup>. Если в 1967 г. на продукцию, не производившуюся в США 15 лет назад, приходилось 40%, то в 1982 г., по прогнозу фирмы «Макгроу — Хилл», продукция, не выпускавшаяся в 1967 г., составит 60%<sup>4</sup>. Диверсификация изделий, конструкторских разработок, технологических процессов сопровождается стремительным ростом номенклатуры выпускаемой продукции, принимающим порой характер «номенклатурного взрыва».

Одновременно наблюдается тенденция к убыстрению международной диффузии технологии и знаний, благода-

---

<sup>1</sup> См. об этом также Э. Федоровская. Борьба монополий за рынки сбыта. — «Мировая экономика и международные отношения», 1971, № 3, стр. 33—37.

<sup>2</sup> P. Drucker. The Practice of Management. 1955, p. 26—30.

<sup>3</sup> «Мировая экономика и международные отношения», 1969, № 5, стр. 111.

<sup>4</sup> БИКИ, 8/VIII 1968.

ря которой происходит известное сглаживание существующих между государствами «технологических разрывов», сокращаются сроки между внедрением технических новинок в стране-пионере и остальных странах.

Дифференциация товаров превратилась ныне в важнейшее орудие захвата как внутреннего, так и международных рынков. Расширение числа модификаций промышленной продукции, в особенности продукции машиностроения, сопровождается сужением сферы применения изделий, появлением все большего числа товаров, служащих для узких, специализированных целей, усложнением их характеристик. Выпуск новых разновидностей и моделей отражает стремление капиталистических фирм раздвинуть границы собственного рынка за счет конкурентов, добиться уникальности своей продукции, получить известную свободу в установлении цены, сделать спрос менее эластичным.

Очень часто разнообразие ассортимента диктуется не интересами потребителя, а соображениями конкурентной борьбы. В этом случае дифференциация имеет искусственный, спекулятивный характер<sup>1</sup>.

Постоянные и необоснованные смены моделей раздвигают границы рынков, повышают прибыль за счет увеличения ее массы, но они приводят к растрате общественного труда, мешают снижению издержек производства. Подлинная дифференциация продуктов чаще имеет место в производстве средств труда, чем в производстве товаров индивидуального потребления. Потребители в сфере производственного потребления более компетентны и лучше информированы о качестве и особенностях приобретаемых ими товаров и менее подвержены влиянию рекламы, чем покупатели предметов индивидуального потребления.

Важнейшим методом расширения спроса является форсирование морального старения продукции. Убыстрение морального износа товаров — объективный про-

---

<sup>1</sup> См. подробнее А. Манукян. Послевоенное развитие воспроизводства в США. — «Монополистический капитал США после второй мировой войны». М., 1958, стр. 353, 356—358; А. Милейковский, В. Шемятенков. Качество товаров и современная монополистическая конкуренция. — «Вопросы экономики», 1968, № 1, стр. 87; см. также «Политическая экономия современного монополистического капитализма», т. I. М., 1970, стр. 162—167.

цесс, обусловленный научно-технической революцией. Срок морального старения оборудования в химической промышленности США, например, в 50-х годах составлял 15—17 лет, в 60-е годы — 10—12 лет, а в середине 70-х годов, по проектировочным данным, составит 7—9 лет<sup>1</sup>.

Стимулируемое рекламой «модотворчество» ускоряет моральный износ изделий, в первую очередь товаров длительного пользования. Искусственное обесценение старых продуктов и внедрение новых объясняет в большой мере тот факт, что в развитых странах капитализма не произошло ожидавшегося насыщения рынка потребительских товаров, когда послевоенный отложенный спрос исчерпал себя.

В век стремительного технического прогресса, появления широкого ассортимента новых товаров и быстрой смены технических характеристик «старой» продукции информационное и пропагандистское значение рекламы трудно переоценить. Новые условия конкурентной борьбы вынуждают монополии не просто приспосабливаться к требованиям рынка, но и пытаться активно воздействовать на покупательский спрос. «Маркетинг» поднимает рекламу до положения важнейшего средства формирования запросов потребителей. Стремительный рост удельного веса расходов на рекламу в общих расходах по реализации продукции свидетельствует о том, что реклама сопряжена с хищнической растратой общественных ресурсов и выражает собой социальные издержки капитализма. Но в то же время в сочетании с такими факторами расширения платежеспособного спроса, как потребительский кредит и продажа в рассрочку, реклама является могущественным фактором сбыта, а следовательно, и производства. Реклама не только содействует переделу рынков между конкурирующими фирмами, но и открывает новые рынки, границы которых определяются как потребностью в данных товарах, так и потребностью замещения товаров, морально устаревающих с их появлением.

Буржуазный экономист П. Мазур писал накануне второй мировой войны: «Реклама XIX в. и первого десятилетия XX в. была сырой и карликовой по сравнению с рек-

---

<sup>1</sup> В. И. Седов. Новые формы конкурентной борьбы в условиях современного капитализма. М., 1971, стр. 41.



ламной программой сегодняшнего дня, пожирающей миллиарды долларов»<sup>1</sup>. После войны роль рекламы в сбыте товаров на внутреннем и внешнем рынках еще более возросла, превратившись в неотъемлемый элемент механизма функционирования капиталистической экономики. Ежегодные расходы на рекламные средства достигают в капиталистическом мире огромной суммы — свыше 25 млрд. долл. В отдельных промышленно развитых капиталистических странах они находятся в пределах от 1,5 до 3% валового национального продукта.

Подавляющая часть рекламных расходов фирм связана с внутренним рынком, однако значительные суммы затрачиваются ими и на экспортную рекламу. Ассоциация английских рекламодателей («Инкорпорейтед сосайети оф бритиш адвертайзерз»), например, пришла к выводу, что расходы английских фирм на экспортную рекламу в 1967 г. составили около 67 млн. ф. ст. или 12% всех рекламных затрат. Из них примерно половина была израсходована на оборудование. В общей сумме затрат по продвижению машин и оборудования на внешних рынках 75% приходится на рекламу<sup>2</sup>.

Приписывая товарам (преимущественно индивидуального потребления) несуществующие свойства, а подчас и намеренно фальсифицируя их, недобросовестная реклама широко используется для мнимой дифференциации продуктов и эксплуатации потребителей. Вот как описывает это свойство рекламы цитированный выше буржуазный автор: «...рекламирование определенных товаров вносит в спрос на них неэкономичную, нелогичную искусственность. Потребители... вводятся в заблуждение половинчатыми истинами, поданными в кричащем оформлении. Одно лишь повторение названия какого-либо сорта может в конце концов привести к цели. Потребители забывают проверить качество самих товаров или их цену. Спрос становится искусственным в том смысле, что он построен на агрессивном рекламном «материале», который мало

---

<sup>1</sup> P. Mazur. Der Reichtum Americas. Berlin, 1927, S. 46.

<sup>2</sup> Оставшиеся 25% распределяются следующим образом (в %): исследование рынков — 10, другие аналогичные работы по содействию сбыта — 10, работы по приданию продукции товарного вида — 5 (П. С. Завьялов. О сбыте оборудования капиталистическими экспортерами через фирмы-посредники. — Приложение к БИКИ № 14, 1967, стр. 63).

связан с действительным качеством продукта. Слащавые девушки или щеголи эпохи регентства не имеют никакого отношения к сигаретам или виски — и все же эти товары пользуются спросом благодаря искусственно созданному вокруг них ореолу красоты или снобизма»<sup>1</sup>.

Конкурентная борьба в области потребительной стоимости товара развертывается как по линии улучшения его качества, так и в направлении совершенствования услуг, сопровождающих его реализацию и эксплуатацию. Обслуживание (демонстрация, поставка, установка и наладка, техническое консультирование и обучение специалистов, ремонт и снабжение запасными частями, обмен) стало неотъемлемой частью потребительной стоимости бытовых товаров длительного пользования. Создание соответствующих рынков услуг явилось также мощным фактором расширения рынков производственного оборудования, где элемент психологического воздействия рекламы и фальсификации качества сведен к минимуму. Обеспечение максимально полного комплекса высококвалифицированных услуг приобретает в настоящее время особую значимость в связи с повышением в международной торговле удельного веса сложных и дорогостоящих машин, а также в связи с увеличением поставок продукции машиностроения в развивающиеся страны.

В послевоенные годы широкое развитие получил экспорт услуг, не связанных прямо с экспортом продукции машиностроения. К ним относится большой комплекс работ инженерного характера, в частности проведение изысканий, составление смет технических и экономических обоснований, анализ предложений различных фирм, разработка проектов строительства объектов, для которых поставляется оборудование, монтаж и наладка оборудования, пуск предприятий в эксплуатацию, надзор за их работой, осуществление самого строительства и т. д. Быстрое развитие такого рода услуг привело к выделению их в самостоятельную область международных экономических отношений («инджиниринг»)<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> П. С. Флоренс. Структура промышленности и управления предприятиями Британии и США, стр. 223.

<sup>2</sup> Подробнее см. в третьей книге настоящей серии: В. И. Маркушина. Международные научно-технические связи в системе современного капитализма. М., 1972.

В промышленно развитых капиталистических странах действует большое число инженерных фирм, для которых выполнение упомянутых работ является основной, а во многих случаях и единственной областью деятельности. Нередко, когда речь идет о строительстве различных объектов, инженерные фирмы образуют временные или долгосрочные международные консорциумы. Так, например, франко-итальянский консорциум, включающий компании «Италконсульт» и СОФРЭЛЭК, выполняет заказы по исследованию, проектированию и сооружению объектов в области ирригации и электроэнергетики; американо-французский консорциум — фирмы «Флюор» и «Эртэ» — занимается строительством нефтеперерабатывающих заводов; англо-западногерманская компания «Виккерс — Циммер» строит машиностроительные, металлургические и химические предприятия. Многие из участвующих в международных консорциумах фирм создали разветвленную сеть филиалов в разных странах.

В важную форму расширения сбыта превращаются международные «лизинговые» операции. «Лизинг» (долгосрочная аренда машин и оборудования с правом их последующей покупки) вызван к жизни развитием научно-технической революции: усложнением и удорожанием оборудования, убыстрением его морального износа, стремительным расширением его ассортимента, увеличением размера капитала, необходимого для организации собственного производства, и т. д. Впервые «лизинговые» операции стали проводиться в начале 50-х годов в США. По данным бельгийского журнала «Офис бельж дю коммерс экстерьер» (июль 1967 г.), сумма арендных сделок в США возросла с 10 млн. долл. в 1952 г. до 1 млрд. долл. в 1965 г. В 1968 г. в США насчитывалось более 300 фирм-арендодателей, а в странах Западной Европы — около 150.

К сожалению, отсутствуют данные о размере операций капиталистических фирм по продвижению оборудования на внешние рынки на условиях аренды. Имеющиеся отдельные показатели позволяют думать, что объем международных «лизинговых» сделок пока еще невелик. Так, общий парк автомашин, сдаваемых внаем американской транснациональной лизинговой компанией «Хэртц» (имеет филиалы и агентства в 73 государствах), достигал в 1968 г. 150 тыс., из них в европейских странах — лишь

15 тыс. Парк грузовых вагонов, арендуемых французской транснациональной лизинговой фирмой «Алжеко» (владеет филиалами в Англии, Швейцарии, Италии, Бельгии), составил в 1964 г. 8 тыс., в том числе за рубежом — 2 тыс.

Хотя аренда оборудования — явление более характерное для внутреннего рынка, чем для международной торговли, в последнее время арендные фирмы все чаще выносят свои операции за пределы национальных границ. В авангарде идут американские «лизинговые» фирмы. Внедрение этой новой формы сбыта машин и оборудования в иностранных государствах сопровождается острой конкурентной борьбой. Так, по данным французского журнала «Антреприз» (29.1.1966), в течение одного только 1965 г. во Франции местные фирмы вынуждены были закрыть 30 пунктов по сдаче автомашин в аренду, в то время как американские транснациональные фирмы «Авис» (имеет отделения в 22 зарубежных городах) и «Хэртц» основали здесь новые пункты: первая — 30, а вторая — 75<sup>1</sup>.

Расширение международных «лизинговых» операций сопровождается возникновением не только транснациональных, но и международных компаний, специализирующихся на сдаче оборудования в аренду, а также заключением разного рода международных «лизинговых» соглашений. Французская компания «Алжеко», в частности, заключила соглашение о совместной эксплуатации принадлежащих ей 16 тыс. товарных вагонов с западногерманской фирмой «Ферайнигте танклагер унд транспортмиттель». Английские компании «Хэмброз», «Феникс эшуренс» и «Кейбл энд уайрлесс» учредили совместно с американской фирмой «Лиз плэн интернэшнл» (имеет отделения в Англии и Пуэрто-Рико) фирму «Экуипмент лизинг».

Новым в арендных операциях на современном этапе является вовлечение в них помимо фирм — производителей оборудования банковских, страховых, торговых компаний, которые выполняют лишь посреднические функции. Последние покупают оборудование, а затем сдают

---

<sup>1</sup> Подробнее об этом см. А. И. Кириллов. Тенденции развития современного капиталистического рынка машин и оборудования. — Приложение к БИКИ № 8, 1970, стр. 62, 73—74; Ф. М. Левшин. Капиталистический рынок оборудования. М., 1967, стр. 41—43.

его в аренду, возвращая с избытком в форме арендной платы вложенные средства. В созданной на территории Японии фирме «Джапэн лиз», в частности, принимают участие американская «Лиз плэн интернэшнл» и 30 японских предприятий, включая банки, страховые, торговые и промышленные фирмы. Акционерами действующего во Франции «лизингового» объединения «Лока П. М. Е.» являются швейцарская банковская группа «Е. Гуцвиллер энд К<sup>о</sup>» (25% капитала), американский «Фэрст нэшнл сити бэнк» (5% капитала), частные французские банки «Де Нейфлис Шлумбергер К<sup>о</sup>» и «Креди Лионнэ», французские национализированные банки, страховые компании и генеральная конфедерация мелких и средних предпринимателей.

Практически все виды промышленного оборудования в настоящих условиях могут быть объектом международных «лизинговых» операций — от стандартных образцов до уникальных комплектных установок. Однако среди них можно выделить такие машины, продвижение которых от производителя к потребителю в большей мере, чем прочие виды оборудования, осуществляется на условиях аренды (например, ЭВМ).

Важным и специфическим для рынка ЭВМ направлением развития сектора услуг является выполнение заказов отдельных фирм на обработку информации специализированными вычислительными центрами, принадлежащими либо производителям машин, либо независимым от них компаниям. Среди международных фирм, организующих вычислительные центры в западноевропейских странах, следует отметить такие, как франко-английская «Сантр д'анализ э де програмасьон — Эроп» («САП — Эроп») и франко-американская «Сегос — Таймшэа». В капитале последней (2 млн. ф. ст.) 51% акций принадлежит французской компании «Сегос — Идет», 29% — французскому банку «Креди Лионнэ» и 20% — американской фирме «Таймшэа»<sup>1</sup>.

Таким образом, стремясь обеспечить единый фронт перед покупателями в вопросе о продажных ценах и ограничить тем самым «ценовую» конкуренцию, монополии

---

<sup>1</sup> В. И. Фролкин, Ю. С. Савинов. Электронно-вычислительные машины: производство и внешняя торговля капиталистических стран. — Приложение к БИКИ № 9, 1970, стр. 13—14.

спровоцировали новый «взрыв» конкурентной борьбы и притом в такой области, как потребительная стоимость товара. Последняя вкладывает в руки соперников более разнообразный арсенал средств и методов борьбы, чем лежащая в основе рыночной цены стоимость товара.

К тому же — и это особенно важно — «неценовая» конкуренция является по существу превращенной формой «ценовой» конкуренции. Хотя использующие методы «неценовой» конкуренции соперники внешне соблюдают установленные цены, они продают по этим ценам далеко не одинаковые товары. А продажа по равным ценам разных товаров равнозначна «ценовой» конкуренции<sup>1</sup>. Более того, единство цен при «неценовой» конкуренции соблюдается зачастую лишь формально. Предоставление отдельным категориям потребителей скидок с установленных цен означает трансформацию «неценовой» конкуренции в «ценовую» конкуренцию, хотя последняя и осуществляется в скрытых, тайных формах.

Наконец, так называемая неценовая конкуренция при известных обстоятельствах (изменение конъюнктуры, сдвиги в соотношении сил между участниками монополистического сговора, успешная деятельность аутсайдеров) и в современных условиях иногда сменяется открытой ожесточенной «ценовой» борьбой. Примером тому может служить «война цен», развязанная на мировом капиталистическом рынке стали в 1962—1963 гг. и в 1965 г., когда цены на некоторые виды проката упали ниже издержек производства. Американские фирмы обвиняли в продаже по демпинговым ценам европейских и японских поставщиков катанки и труб, а также канадских экспортеров арматурного железа. Фирмы, объединенные в Европейский экспортный стальной картель, обвиняли в демпинге английских и японских поставщиков проката. Падение экспортных и импортных цен на черные металлы повлекло за собой и снижение внутренних цен в рамках ЕОУС. Почти половина произведенного в странах сообщества проката продавалась в 1963 г. на внутренних рынках по ценам, находившимся на уровне самых низких импортных цен.

Попытки искусственного укрепления рынка стального проката путем рестрикционных действий, предпринятых

<sup>1</sup> См. В. Е. Мотылев. Финансовый капитал и его организационные формы. М., 1959, стр. 154.

некоторыми металлургическими трестами и концернами, оказались безуспешными. «Войну цен» удалось приостановить лишь рядом протекционистских мер на правительственном и наднациональном уровнях. Верховный орган ЕОУС, в частности, запретил в 1963 г. снижение преференциальных внутренних цен ниже цен, предлагаемых импортерами, и пригрозил санкциями против фирм-нарушителей. Одновременно им был проведен ряд откровенно дискриминационных актов, в том числе ограничен контингентами импорт металлов в страны ЕОУС из социалистических государств. С 15 февраля 1964 г. верховный орган повысил таможенные пошлины на импорт проката извне ЕОУС до 9%, т. е. до наивысшего в сообществе итальянского уровня. Впоследствии эти решения верховного органа были продлены до конца 1966 г. В ноябре 1964 г. правительство Англии ввело дополнительный импортный сбор в 15% на большинство ввозимых товаров, в том числе и на стальной прокат, в результате чего импортные пошлины на него повысились до 28—30%. Антидемпинговые пошлины на большинство видов проката ввели в 1963—1964 гг. и некоторые другие государства (например, Испания, Греция).

«Война цен» не всегда приобретает характер повсеместной войны, такой войны, которая охватывает весь мировой капиталистический рынок. Еще чаще «монополии стараются направить конкуренцию на рынки, играющие меньшую роль в их системе сбыта, увести аутсайдеров из основных районов сбыта в «окрестности» мирового рынка, где они и вступают в войну цен»<sup>1</sup>, — писали М. Диканский и В. Шильдкрут. Такая практика находит свое выражение в стабильности цен на одних рынках и их прямом понижении на других. Схема дифференцированных цен, публикуемых монополиями, дополняется системой тайных скидок, что ведет к резкому различию фактических экспортных цен, т. е. к множественности цен в международной торговле.

Наряду с методами тайной войны и открытой «ценовой» конкуренции, которая ведется ныне с применением всего арсенала средств, находящегося в распоряжении империалистических правительств и наднациональных

---

<sup>1</sup> М. Г. Диканский, В. А. Шильдкрут. Международные монополии. М., 1966, стр. 26.

органов власти, монополии широко используют также вне рыночные формы борьбы. Многие из них вообще не связаны с производством и реализацией товаров. Таковы мероприятия по лишению соперника сырья, рабочей силы, кредита, возможности сбыта через торговую сеть, всякого рода разведка в отношении конкурентов, судебные тяжбы, борьба вокруг правительственных субсидий, контрактов, решений о направлении и объеме государственных инвестиций и т. п.

Следовательно, как ни существенна деформация механизма капиталистической конкуренции, порожденная политикой монопольных цен, закономерности капитализма «не изменены в корне империализмом, эпохой финансового капитала»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 32, стр. 145.



## БУРЖУАЗНОЕ ГОСУДАРСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ МОНОПОЛИИ

Монополистический капитал разных стран не только реализует через государство свое политическое господство, но и поручает ему в интересах сохранения капиталистического строя весьма широкие экономические функции. В современных условиях взаимопроникновение монополий разных стран принимает такие масштабы, что выполнение отдельными правительствами многих экономических функций в рамках национально обособленных хозяйств становится просто невозможным. Международное сращивание капиталов, выражающее в иррациональной капиталистической форме объективный процесс интернационализации производительных сил, неизбежно влечет за собой расширение роли буржуазного государства в мировой капиталистической экономике. Эта тенденция проявляется в существенном изменении взаимоотношений буржуазных правительств с международными частными монополиями. Она привела также к образованию мощных государственно-монополистических объединений, в том числе интеграционного характера. Последние оказывают серьезное воздействие на деятельность международных частных монополий<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> В главе не исследуется специально проблема взаимодействия буржуазных правительств с транснациональными монополиями, поскольку она более или менее идентична проблеме взаимоотношений правительств с национальными монополиями, получившей широкое освещение в советской печати. Содействие буржуазных правительств «своим» национальным или иностранным компаниям рассматривается в данной главе лишь постольку, поскольку эти компании являются участницами международных монополистических союзов.

## 1. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМИ ЧАСТНЫМИ МОНОПОЛИЯМИ АППАРАТА БУРЖУАЗНЫХ ПРАВИТЕЛЬСТВ

Втягивание буржуазного государства в процесс интернационализации хозяйственной жизни, расширение его внешнеэкономических функций — одна из важнейших особенностей империализма наших дней. Если накануне второй мировой войны международные частные монополии были главными участниками борьбы за экономический передел мира, то в современных условиях такая борьба приобретает все более ярко выраженный государственно-монополистический характер. Теперь она ведется с применением всего арсенала мощных средств, которыми располагают правительства империалистических государств.

В послевоенный период, как будет показано ниже, активизировалось прямое участие государства в международных монополистических объединениях. Однако государство не всегда открыто присутствует в международных монополиях. Очень часто его присутствие проявляется лишь косвенно. «Незримое» участие капиталистических государств в международных монополиях выражается в первую очередь в оказании помощи по самым разнообразным каналам (импортные квоты, пошлины, государственные субсидии, налоговая система, предоставление патентов и лицензий из государственных фондов, валютный контроль, банковский процент и т. д.) «своим» компаниям, которые нитями картельных и иных соглашений соединены с монополистическими объединениями других стран.

Тем самым буржуазное государство нередко серьезно воздействует на расстановку сил внутри международных монополий. Манипуляция пошлинами, например, является одним из старейших инструментов, издавна использовавшихся правительствами в борьбе за интересы «собственных» компаний против других участников международных картелей и аутсайдеров. Характерна в этом отношении поддержка правительством Англии Британской стальной федерации в ее борьбе с остальными членами довоенного Европейского стального картеля за увеличение квот экспорта английской стали. Соглашение довоенного континентально-европейского картеля с Англией устанавливало не только квоты ее экспорта, но и макси-

маленькие количества стали, которые участники картеля могли ввозить в Англию, являвшуюся одновременно крупным импортером стали. Используя заинтересованность континентально-европейского стального картеля в английском рынке, Британская стальная федерация имела возможность оказывать сильное давление на руководящий орган картеля при установлении квот ее экспорта. Чтобы побудить континентально-европейский картель к увеличению квот экспорта английской стали, правительство Англии по указке Британской стальной федерации повысило импортные пошлины на сталь с  $33\frac{1}{3}\%$  до  $50\%$  ее стоимости. При этом было официально объявлено, что повышение пошлин будет отменено, как только картель договорится с федерацией<sup>1</sup>.

В послевоенный период участились случаи выступления буржуазных правительств в качестве непосредственных участников переговоров, которые ведут их национальные монополии с иностранными фирмами о заключении международных частномонополистических соглашений. Соотношение сил внутри таких соглашений ныне чаще, чем прежде, определяется могуществом «национально-обособленных империализмов», стоящих за плечами непосредственных участников соглашений. Типично в этом отношении участие правительства США в переговорах с национальными картелями черной металлургии Бельгии, Люксембурга, Голландии, ФРГ, Франции, Италии и Японии о «добровольном» ограничении ими поставок проката черных металлов в США<sup>2</sup>.

Разумеется, помощь, оказываемая буржуазным государством «собственным» монополиям, не всегда оборачивается минусом для других участников международных картелей. Нередко выгоды, извлекаемые при этом монополиями данной страны, автоматически распространяются и на остальных членов международных монополистических объединений. Значение государственной помощи такого рода в деятельности международных картелей легко можно проследить на примере Международного нефтяного картеля. Известно, что цена на нефть в США длительное время принималась на базу мировых цен не-

---

<sup>1</sup> См. М. Г. Диканский. Международные монополии по металлам. М., 1960, стр. 57.

<sup>2</sup> «Department of State Bulletin», 3.II.1969, p. 93—94.

зависимо от места добычи. Эта цена искусственно поддерживается на высоком уровне правительственными ограничениями импорта нефти в США, имеющими принудительный характер. Очень показательным в этом отношении также образование в ФРГ при прямой поддержке правительства нефтяного синдиката под названием «Добровольный самоконтроль». Этот синдикат, возникший в 1965 г., устанавливает квоты производства и сбыта с целью обеспечения высоких монополистических прибылей. Он охватывает все западногерманское нефтяное хозяйство, в котором господствуют прежде всего американские и английские монополии — участники Международного нефтяного картеля.

Предоставление государственной помощи «своим» компаниям нередко ставится в прямую зависимость от их участия в международных монополистических объединениях. Так, Л. Эрхард в свою бытность вице-канцлером ФРГ дал ясно понять в речи, произнесенной в 1960 г. в Ганновере по случаю открытия парада западногерманских военно-воздушных сил, что на государственные субсидии для развития западногерманского транспортного авиастроения могут рассчитывать лишь те компании, которые участвуют в одной из международных авиатранспортных группировок<sup>1</sup>.

Империалистические правительства не только поощряют участие компаний их стран в уже существующих международных монополистических объединениях, но и сами активно содействуют их образованию. Активность западноевропейских правительств подстегивается конкуренцией американских концернов. Известный лидер правых в ФРГ Ф. Й. Штраус, перед тем как занять пост министра финансов в кабинете «большой коалиции» (1966—1968 гг.), опубликовал книгу «Проект для Европы», в которой ратовал за создание при государственной поддержке международных консорциумов в ключевых отраслях промышленности Западной Европы. Учредителями таких консорциумов должны быть, по его мнению, крупные европейские компании, в первую очередь западногерманские и французские. «Обе наши страны должны учредить совместные концерны во всех тех

---

<sup>1</sup> D. Klein, N. Wunderlich. Monopole, Integration, Aggression. Berlin, 1963, S. 107.

ключевых отраслях промышленности, где американцы пытаются обеспечить себе монопольные позиции, — пишет Штраус — ... Если мы захотим ждать, пока в рамках ЕЭС «естественным путем» будет осуществлена наднациональная концентрация в таких решающих отраслях производства, как, например, электроника, самолетостроение, ракетная техника и энергетика, то у нас, европейцев, к тому времени останется, возможно, лишь немного из того, что мы могли бы объединить»<sup>1</sup>.

Оказанием содействия образованию международных концернов, особенно в тех отраслях, развитие которых требует значительных сумм на научные и поисковые работы, в основных странах Западной Европы занимаются специальные государственные органы. В ФРГ такое содействие осуществляет «Кураториум по рационализации западногерманской экономики», во Франции — Институт промышленного развития, в Голландии — Сектор промышленных проектов министерства экономики, предназначенный для привлечения иностранного, в первую очередь американского капитала, а также специальное бюро этого министерства в Нью-Йорке. В Англии эти функции с 1966 по 1970 г. выполняла «Корпорация по вопросам реорганизации промышленности».

Поскольку образование международных монополистических объединений в развивающихся государствах имеет свою специфику, некоторые правительства стран Западной Европы для решения этой проблемы создают особые организации. Таково, в частности, учрежденное в 1963 г. правительством ФРГ «Немецкое общество развития» (НОР). Это общество консультирует западногерманских предпринимателей, помогая им реализовать инвестиционные планы в экономически отсталых государствах, а также непосредственно участвует в их капиталовложениях. Для осуществления зарубежных инвестиций ФРГ по инициативе НОР создаются совместные компании, в которые общество вовлекает, наряду с западногерманскими предпринимателями, также фирмы из других стран. «Немецкое общество развития» стремится обеспечить следующее распределение долей участия в капитале компаний коллективного владения: 20,5% — НОР, 27,4% — западногерманские партнеры, 27,4% — партне-

---

<sup>1</sup> F. J. Strauss. Entwurf für Europe. Stuttgart, 1966, S. 133.

ры из других промышленных капиталистических стран, 24,7% — партнеры из развивающихся государств<sup>1</sup>. Партнерство НОР в таких международных совместных компаниях превращает их в смешанные государственно-частные монополистические объединения.

Распыленность капитала (НОР сознательно вовлекает в совместные компании фирмы из *разных* промышленных капиталистических государств) обеспечивает западногерманской стороне фактический контроль над такого рода компаниями. Мобилизация обществом капиталов из разных промышленных государств и местного капитала развивающейся страны значительно усиливает финансовую мощь западногерманских монополий, позволяет им при минимальных затратах расширять свое влияние в молодых национальных государствах. В то же время частичное финансирование правительством ФРГ международных совместных компаний (через НОР, которое использует для этого как свои собственные средства, так и кредиты федерального правительства) выгодно и монополистам других государств. Последние, хотя и лишены возможности контролировать деятельность таких совместных компаний, получают от участия в них свою долю прибыли.

Наряду с консультациями, подысканием подходящих партнеров и непосредственным участием в зарубежных инвестициях, важными средствами государственного содействия международной централизации капитала являются налоговая политика, регулирование заказов, преимущественное предоставление субсидий и кредитов, поставки сырья, либерализация антитрестовского законодательства и т. д.

Однако если поощрение монополистических слияний в национальных рамках большинство западноевропейских правительств объявило сегодня своей «основной целью», то государственное форсирование международной централизации капитала не носит столь безоговорочного характера. Правительства стран Западной Европы готовы, как правило, содействовать проведению между-

---

<sup>1</sup> «Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Entwicklungsgesellschaft) mbH (DEG)», Geschäftsbericht 1967, S. 7, 16—20; «German Development Company, Annual Report 1966», p. 18—19.

народных слияний и объединений лишь в том случае, если «их» национальные компании выступают в этих сделках в качестве более сильного партнера. В противном случае национальные правительства стремятся ограничить процесс международной централизации определенными рамками.

Примером тому может служить отношение французского правительства к объединению концернов ФИАТ (Италия) и «Ситроен» (Франция). В октябре 1968 г. правительство Франции, не высказав принципиального возражения против установившихся между обоими концернами отношений сотрудничества, заявило тем не менее, что оно не может одобрить продажу очень значительной части акций фирмы «Ситроен», которая является более слабой стороной в соглашении. Как подчеркивалось в специальном коммюнике, такая позиция правительства продиктована «стремлением сохранить независимость очень крупного французского промышленного предприятия и предотвратить обострение проблемы занятости и нарушения равновесия на рынке автомобилей во Франции»<sup>1</sup>.

В совместном финансовом холдинге обеих компаний доля участия концерна «Ситроен» большинством своих акций, а концерна ФИАТ 15% акций была определена после того, как фирме ФИАТ правительственным решением было запрещено приобретение 45% акций<sup>2</sup>. Ограничением доли участия фирмы ФИАТ в совместном финансовом органе, а также созданием совместного рабочего органа на паритетных началах и подчинением его законодательству третьей нейтральной страны (Швейцарии) правительство Франции надеется предотвратить поглощение французского концерна итальянской стороной.

Но борьба буржуазных правительств против международных слияний, которые идут вразрез с целями и устремлениями их стран, наталкивается, как правило, на сопротивление заинтересованных местных предпринимательских кругов, международного монополистического капитала и других буржуазных правительств. Последние ратуют обычно за «европейское единство», если оно не

---

<sup>1</sup> «Le Monde» (Paris), 12.X.1968.

<sup>2</sup> Доля участия фирмы ФИАТ в совместном финансовом холдинге поднялась в 1970 г. с 15 до 27%.

затрагивает их собственных интересов. Характерно, что правительство ФРГ, критикуя «национализм де Голля» применительно к сделке ФИАТ — «Ситроен», противодействовало в то же время приобретению контрольного пакета акций западногерманского концерна «Гельзенкирхенер Бергверкс АГ» французской монополией «Компани франсез де петроль». А правительство Бельгии, присоединяя свой голос к общему хору протестовавших против «национализма де Голля», прилагало одновременно усилия к тому, чтобы предотвратить перевес в правлении концерна «Петрофина» в пользу иностранцев.

Зарубежная печать полагает, что правительство Франции вынуждено будет в конце концов уступить домогательствам заинтересованных монополистических кругов и смириться с поглощением крупнейшего французского концерна итальянским гигантом. Такой прогноз подкрепляется обычно отсылкой к тому факту, что в свое время правительство Франции наложило запрет на приобретение американской компанией «Дженерал электрик» большинства акций французской фирмы «Бюлль»<sup>1</sup>. Несмотря на этот запрет, «Дженерал электрик» держит сегодня в своих руках 66% акций «Бюлль»<sup>2</sup>.

«Трудное супружество» ФИАТ — «Ситроен» и отношение к нему со стороны правительств различных стран служат наглядной иллюстрацией того, насколько сложен и противоречив процесс международной концентрации. Не удивительно, что по темпам роста она значительно отстает от концентрации национальной.

Вынесению правительственного решения по поводу слияния национальной компании с иностранным концерном предшествует тщательное изучение условий сделки широким кругом министерств (министерствами финансов, иностранных дел, промышленности, заинтересованных отраслевых министерств и т. д.). Подготовка правительственного решения в окончательном варианте возлагается обычно на министерство, ответственное за формулирование генеральной линии правительства в отношении

---

<sup>1</sup> «DWI — Berichte», 1969, N 1, S. 25.

<sup>2</sup> В мае 1970 г. из сообщений французской печати стало известно о намерении «Дженерал электрик» перепродать акции «Бюлль» другой американской компании — «Ханиуэлл».



международных компаний и порождаемых их деятельностью проблем.

Прежде чем одобрить объединение «своей» национальной компании с иностранным концерном, правительство добивается обычно от нее определенных гарантий. Английский исследователь Х. Тьюгендхэт приводит ряд пунктов, по которым правительство Англии заручается гарантиями у такого рода английских компаний: британское представительство в совете директоров будущего международного концерна; размер акционерного капитала, остающегося в руках британской стороны; будущий объем производства (в Англии и за рубежом), а также экспорта и импорта; инвестиционная политика; внутрикорпоративная торговая практика. Перечисляя эти пункты, Х. Тьюгендхэт подчеркивает, что подобный перечень не является универсальным кодексом обязательных правил. Такого кодекса вообще не существует. Каждое соглашение рассматривается индивидуально: гарантии, нужные в одном случае, не необходимы в другом. Этот перечень может быть также в любое время дополнен<sup>1</sup>.

Если прежде монополии, состоящие в международных союзах, получали помощь главным образом от своих национальных правительств, то теперь невиданные прежде масштабы принимает прямое использование такими монополиями аппарата иностранных государств. С ростом мирохозяйственных связей правительства западноевропейских стран начинают все шире практиковать предоставление особых привилегий иностранным инвесторам капиталов, привлекать иностранные монополии к участию в выгодных правительственных заказах, субсидировать сооружение ими определенных объектов.

В Бельгии иностранные компании облагаются таким же налогом, как и национальные фирмы (в размере 30%). Еще более льготный налоговый режим предоставляет иностранным инвесторам правительство Голландии. Оно взимает с них в течение четырех лет налоги, которые на 4% ниже налогов, уплачиваемых местными предпринимателями. Итальянское правительство на срок в 10 лет вообще освобождает от налога на корпорации иностранные фирмы, инвестирующие капиталы в Южной Италии. Освобождает иностранных инвесторов от местных нало-

---

<sup>1</sup> «The Financial Times», 14.III.1970, p. 1.

гов в отдельных районах страны и правительство Франции. Но особенно благоприятную в налоговом отношении обстановку создают для иностранных компаний государства, получившие наименование «налоговых гаваней» (Швейцария, Лихтенштейн, Люксембург, Багамские острова, Панама, Нидерландские Антиллы, Бермудские острова). Доходы компаний, расположенных в этих странах, практически не облагаются налогом, независимо от того, в какой части света эти доходы заработаны<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Буржуазные законодательства обычно не препятствуют использованию преимуществ «налоговых гаваней» гражданами и фирмами «своей» страны. Лондонский юрист Джон Чаун, специализирующийся на проблемах налогообложения в разных странах мира, заявил, например: «Британские компании должны извлекать больше выгод из «налоговых гаваней». Путь открыт для них». Исключение составляет законодательство США. До 1962 г. американцы могли пользоваться «налоговыми гаванями» с не меньшей выгодой для себя, чем граждане и фирмы других национальностей. Американские фирмы, действовавшие за границей, не платили правительству США налогов со своих иностранных доходов. Тысячи американских корпораций учредили в «налоговых гаванях» свои филиалы, которые, по образному выражению журнала «Форчун», были не больше «денежных копилочек». Их основная функция состояла в том, чтобы получать дивиденды, платежи за лицензии, научно-техническую информацию и разного рода услуги, оказываемые материнской компанией, от других зарубежных филиалов данной финансовой группы. Эти доходы могли быть использованы для иностранных инвестиций и значительно приумножены. Налогообложению они подвергались лишь в случае их репатриации в США.

В 1962 г. в интересах платежного баланса США был издан государственный акт, направленный на предотвращение утечки средств из страны. Отныне каждая американская фирма обязана доказать внутренней службе доходов США (ВСД), что ее филиал в «налоговой гавани» предназначен для осуществления функций по управлению, производству или торговле. В противном случае ВСД вправе считать филиал механизмом, специально созданным для сокрытия части доходов от налогообложения. А потому она будет облагать прибыли этого филиала налогом заодно с прибылями материнской компании в США, даже если они не подлежат репатриации в Штаты.

Затрудняя использование «налоговых гаваней» американскими фирмами, акт 1962 г. оставляет все же для этого известные лазейки. Так, если зарубежный филиал не менее 70% своих доходов получает от законных операций (т. е. от операций в сфере производства, торговли и управления), то от налога освобождаются все его доходы, включая такие, которые не связаны с производственными операциями. Следовательно, филиал в «налоговой гавани», учрежденный, например, в качестве штаб-квартиры по управлению, может не платить налогов в казну США с платежей за лицензии, научно-тех-

В Голландии, Франции и Италии иностранные компании пользуются и амортизационными льготами. Бельгийское правительство предоставляет с 1966 г. почти на половине своей территории субсидии иностранным компаниям при сооружении ими новых предприятий в Бельгии. Размер таких субсидий может достигать 30% сумм иностранных капиталовложений. Правительство Голландии приняло в январе 1967 г. постановление, которое доводит этот процент до 35. В докладе «Прямые капиталовложения третьих стран в ЕЭС», подготовленном Комиссией европейских сообществ, указывается, что в отдельных случаях правительства стран ЕЭС субсидируют до 70% стоимости создаваемого компаниями США промышленного объекта<sup>1</sup>. Иностранные инвесторы получают также удешевленные займы и кредиты, привилегии в отношении стоимости предоставляемых земельных участков, особые тарифы на газ, электричество и воду, льготные железнодорожные тарифы.

В таких сферах, как торговля и использование патентов, правительству США удалось добиться для своих компаний в Западной Европе (Франции, ФРГ, Голландии, Италии) такого же режима, каким пользуются местные компании (так называемый национальный режим). Американские компании получили гарантии на перевод национальной валюты в доллары по прибылям из стран «Общего рынка», а также гарантии на случай национализации и экспроприации. Западноевропейские государства конкурируют между собой за привлечение иностранных, в первую очередь американских, капиталовложений. Бла-

---

ническую информацию и другие услуги, а также с дивидендов, поступающих от компаний в других странах, если они составляют не более 30% общих доходов филиала.

Известный простор для маневрирования оставляет американским фирмам и положение законодательного акта 1962 г. о так называемой минимальной распределительной квоте. Если общая сумма уплаченных за рубежом налогов со всех иностранных доходов (независимо от источника их поступления) составит не менее 90% суммы налогов, взысканных с материнской компании в США, то последняя освобождается от уплаты каких бы то ни было дополнительных налогов американскому правительству. Положение о «минимальной распределительной квоте» позволяет, следовательно, американским корпорациям уменьшать на 10% общую сумму налогов, подлежащих внесению в казну США («Fortune», February 1969, p. 95—96).

<sup>1</sup> «Industriekurier», 25.VI.1970.

годаря этому американские компании могут устраивать торги между правительствами стран Западной Европы, чтобы получить наилучшие условия.

Выше уже говорилось о том, что государственное содействие иностранным монополиям чревато весьма противоречивыми последствиями, так как объективно оно способствует возвращению конкурентов для своих же национальных компаний. Не удивительно, что эксперты Комиссии европейских сообществ в упомянутом выше докладе рекомендуют западноевропейским правительствам установить единые для всех стран-участниц сообщества стандарты для их взаимоотношений с иностранными корпорациями с целью поставить экспансию этих корпораций в определенные рамки. Требования о введении ограничений на иностранный капитал все чаще выдвигают фирмы Западной Европы. Правда, такого рода требования исходят, как правило, от относительно слабых компаний, которые не имеют заграничных связей и по своим экономическим показателям не доросли до иностранных конкурентов и нуждаются в защите от них. Наиболее могущественные национальные монополии относятся, как правило, благосклонно к предоставлению их правительствами различных льгот иностранным компаниям. Они рассчитывают, что в ответ на эти льготы им в свою очередь удастся воспользоваться аналогичными привилегиями в иностранных государствах для расширения там своей экспансии. К тому же эти льготы обычно автоматически распространяются и на национальные монополии, если последние, как это часто бывает, связаны с иностранными фирмами различного рода монополистическими соглашениями.

Методы использования международными союзами монополистов государственного аппарата развивающихся стран более или менее идентичны тем, которые они практикуют в развитых капиталистических государствах. Однако сущность этого процесса и его экономические и политические последствия различны. Обеспечиваемое этими методами проникновение иностранного капитала в экономику развивающихся стран означает чаще всего их колонизацию, тогда как международная миграция капиталов в развитых империалистических государствах создает известную общность экономических и внешнеполитических позиций этих государств. Разумеется, такая

общность не исключает, а предполагает острые столкновения интересов монополий разных стран.

Многие развивающиеся государства, осознавая отрицательные последствия, которые несет с собой «врастание» в их экономику международных и транснациональных монополий, принимают тем не менее меры по привлечению иностранного капитала. Острая нехватка в средствах финансирования планов экономического развития вынуждает их, в частности, разрабатывать систему мероприятий по страхованию и защите иностранной частной собственности от возможных политических рисков, в том числе и от национализации. Заключаемые ими с империалистическими державами двусторонние соглашения содержат условие, что «инвестиции лиц или компаний каждой из договаривающихся сторон не подлежат экспроприации на территории каждой из договаривающихся сторон, за исключением случаев экспроприации, проводимой в интересах государства, когда выплачивается полная компенсация»<sup>1</sup>. Предусматривается немедленная выплата компенсации в свободно конвертируемой валюте. Соглашения о защите иностранной частной собственности заключены между Индонезией и Данией, Голландией, Японией; Индией и ФРГ; Камеруном и ФРГ, Голландией, Швейцарией, Англией; Эфиопией и ФРГ, США и т. д.<sup>2</sup>

Монополии, инвестирующие капитал в экономику развивающихся стран, прилагают усилия к тому, чтобы связать их многосторонними соглашениями о защите иностранной собственности. В частности, Ассоциацией по защите иностранных частных инвестиций (АППИ) при ОЭСР разработан проект многосторонней конвенции с условиями, аналогичными условиям, предусматриваемым двусторонними соглашениями о защите иностранной ча-

---

<sup>1</sup> «Obstacles and Incentives to Private Foreign Investment 1967—1968», National Industrial Conference Board. Vol. II. New York, 1969, p. 82.

<sup>2</sup> При оценке подобного рода соглашений необходимо исходить из того, что право независимых государств на безвозмездную национализацию иностранной собственности прямо вытекает из принципа государственного суверенитета. Если же правительства предусматривают в отдельных соглашениях или законодательных актах компенсацию частным владельцам, то это лишь уступка со стороны молодых государств, заинтересованных в привлечении иностранного капитала.

стной собственности. Однако этот проект не получил признания ни у одной из развивающихся стран.

В национальных программах по привлечению иностранного капитала, разрабатываемых правительствами заинтересованных развивающихся государств, основное место занимают различные финансовые льготы иностранным инвесторам. В ряде стран им гарантируется, в частности, свободный перевод за границу прибылей, доходов и дивидендов. Реже такая свобода практикуется при переводе репатрируемого капитала<sup>1</sup>. Они имеют право на определенные налоговые льготы, которые часто предоставляются в форме «налоговых каникул» (освобождение от налогообложения в течение определенного срока). Так, например, в Гайане «налоговые каникулы» делятся от 2 до 5 лет, в Гане — от 1 года до 10 лет. Подобные льготы предоставляются также в Эфиопии, Пакистане, Греции и ряде других стран. Налоговые уступки могут принимать также форму изъятий из общей суммы налогообложения (например, освобождение от подоходного налога), либо форму снижения налоговых ставок. Одним из средств стимулирования инвестиций может быть гарантия стабильности налоговых ставок в течение длительного срока. Подобная гарантия дается инвесторам в Марокко<sup>2</sup>. В части же косвенного налогообложения, основную долю которого составляют таможенные пошлины, льготы предоставляются, например, при импорте материалов, предназначенных для дальнейшей обработки, импорте машин, оборудования, если они не производятся в стране, и т. д.

Вынужденные привлекать капитал извне, отдельные развивающиеся страны пытаются в то же время разработать реалистическую политику в отношении иностранных инвестиций. Эта политика, входящая составной частью в общую стратегию их развития, проявляется в установлении контроля над капиталовложениями част-

---

<sup>1</sup> Иностранные монополии, стремясь добиться благоприятных условий капиталовложений, проводят нередко сокращение своих инвестиций, а иногда организуют массовое «бегство» капитала, что неизбежно ведет к ухудшению экономического положения страны.

<sup>2</sup> «Obstacles and Incentives to Private Foreign Investment», p. 23, 28, 31, 52, 58; *D. Lilienthal. Management of the Multinational Corporation. Management and Corporations 1985. A Symposium Held on the Occasion of the Tenth Anniversary of the Graduate School of Industrial Administration. New York — Toronto — London, 1960, p. 129—135.*

ных предприятий, над ценами, вывозом капитала и т. д. Большинство правительств молодых государств связывает предоставление разного рода привилегий иностранным монополиям с их участием в выполнении экономических планов развития. Оценка такого участия производится либо правительством, либо компетентным государственным органом путем «одобрения» деятельности иностранных инвесторов.

Использование монополиями, состоящими в международных союзах, государственного аппарата освободившихся стран тем эффективнее, чем слабее в экономическом отношении эти государства. Укрепление экономического потенциала развивающихся стран, усиление их самостоятельности расширяет арсенал средств правительственного контроля над зарубежными инвестициями, ограничивает масштабы экспансии международных монополий.

## **2. «КОЛЛЕКТИВНАЯ» ПРАВИТЕЛЬСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЧАСТНЫХ МОНОПОЛИЙ**

Интересы международных монополий ставят в порядок дня проблему устранения на пути их деятельности разного рода барьеров, порождаемых обособленными действиями буржуазных правительств, требуют установления такого «климата» в международных экономических отношениях, который благоприятствовал бы взаимному использованию материальных и людских ресурсов и рынков. Поэтому империалистические правительства, помогая членам международных монополистических союзов, действуют зачастую сообща. Известно, например, какое огромное влияние оказывали на формирование политики цен многих международных картелей накопление и распродажа стратегических запасов товаров, проводившиеся правительствами США, Англии, Канады и Италии. Эти правительства нередко согласовывали и координировали свои действия. Характерна в этом отношении и межгосударственная внешнеторговая политика.

С ростом международного переплетения капиталов и усилением отрыва монополий от национальной почвы торгово-таможенные границы начинают «мешать» деятельности их предприятий, расположенных сразу в не-

скольких странах, особенно если эти предприятия связаны системой кооперирования поставок. В таких условиях правительства промышленно развитых стран переходят от сверхпротекционизма к «либерализации» торговли и снижению, а иногда и полной отмене таможенных пошлин на импорт промышленных изделий (в рамках экономических блоков Западной Европы, в торговле некоторыми товарами между США и Канадой, наконец, в рамках «раунда Кеннеди»).

Но отвечающая требованиям международных монополий общая тенденция к «либерализации» торговли отнюдь не исключает использования в отдельных случаях количественных ограничений торговли правительствами ряда стран в интересах компаний, связанных международными монополистическими соглашениями.

Примером тому может служить соглашение 1956 г. об учреждении так называемого Нордвийского клуба. В его состав вошли текстильные фирмы Франции, ФРГ, Италии, Голландии, Бельгии, Люксембурга, Австрии и Швейцарии. Задача участников соглашения состояла в том, чтобы добиться введения ограничений на импорт хлопчатобумажного суровья из стран Азии<sup>1</sup>. Усилия членов Нордвийского клуба, энергично поддержанные текстильными монополиями США, Канады и Англии, привели к заключению в 1961 г. под эгидой ГАТТ долгосрочного многостороннего соглашения по хлопчатобумажному текстилю. В нем участвуют 30 стран, на которые приходится  $\frac{3}{4}$  мировой торговли хлопчатобумажными изделиями. Это соглашение, продленное до 1973 г., устанавливает так называемые добровольные ограничения ввоза текстиля из развивающихся стран. Хотя им первоначально и предусматривался постепенный рост квот вплоть до полной отмены к 1967 г., развитые капиталистические страны-импортеры систематически уклонялись от взятых на себя обязательств.

Объективные процессы развития и интернационализации производительных сил диктуют необходимость объединенного вторжения буржуазных правительств в сферу не только обмена, но и производства. В условиях обо-

---

<sup>1</sup> «UNCTAD. Measures for the Expansion of Markets of the Developed Countries for Exports of Manufactures and Semimanufactures from Developing Countries». E/Conf. 46/7, p. 51.



стряющейся борьбы ведущих монополий за раздел мирового капиталистического рынка последние вынуждены заботиться о максимально возможном в рамках капитализма использовании достижений научно-технического прогресса. Огромную роль в этом они отводят империалистическим правительствам, развертывающим за счет бюджетных средств научно-исследовательские работы в таких масштабах, которые далеко превосходят возможности даже самых крупных монополий. Превратившись после второй мировой войны в крупнейших патентовладельцев, буржуазные государства активно включились в патентную политику. Широкий размах принял обмен буржуазных государств патентными правами как с монополиями в своей стране, так и с правительствами или частными фирмами других стран, особенно стран-союзниц по военным блокам. Правительство США, например, заключило двустороннее соглашение «О взаимном обмене патентными правами и технической информацией в целях обороны» с Англией, Австралией, Бельгией, Голландией, Грецией, Данией, Испанией, Норвегией, Турцией, Францией, ФРГ и Японией.

Межправительственный обмен патентами исключительно выгоден военно-промышленным монополиям, получающим в результате такого обмена (подчас безвозмездно) патенты и лицензии на важнейшие изобретения. Не удивительно, что проекты соглашений между США и другими странами об обмене патентными правами и технической информацией были разработаны специальным совещательным комитетом промышленников в составе представителей таких монополий, как «Дженерал электрик», «Интернэшнл телефоун энд телеграф», «Рэйдио корпорейшн оф Америка» и др. Все эти корпорации могут делиться получаемой в результате межправительственного научно-технического обмена информацией как со своими многочисленными зарубежными филиалами, так и с теми иностранными монополиями, с которыми они соединены международными патентными соглашениями или участием в международных патентных пулах.

Широкое распространение получили не только частные патентные пулы (в том числе принудительно создаваемые государством), но также государственные и полугосударственные патентные корпорации. Хотя такие корпорации чаще носят национальный характер, чем

международный, их важнейшей задачей является организация обмена научно-технической информацией не только в национальном, но и в международном масштабе. Деятельность этих организаций сводится к выявлению и передаче монополиям коммерчески ценных изобретений. В Англии такие функции выполняет корпорация «Нэшнл рисерч девелопмент», во Франции — компания «Сантр насьональ де рещерш съантифик», в Бельгии — Институт содействия исследованиям в области промышленности и сельского хозяйства, в Голландии — Институт прикладных физических исследований и т. д.<sup>1</sup>

Послевоенный период характеризуется возникновением международной государственно-частной кооперации по производству и сбыту продукции вооружения. До второй мировой войны практиковалась лишь выдача военных заказов отдельными правительствами иностранным монополиям. После войны появились международные соглашения и обусловленные ими организации нескольких капиталистических государств, которые выступают в роли как коллективного заказчика вооружения у мощных военных концернов разных стран, так и коллективного организатора совместного производства, а также основного кредитора научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Теми же соглашениями посредством установления участвующими правительствами минимальных размеров правительственных заказов создаются гарантированные международные рынки сбыта. Все эти соглашения являются составной частью сложного международного государственно-монополистического комплекса, именуемого тайным альянсом военных монополий.

Первоначально (50-е и начало 60-х годов) совместная военно-производственная деятельность различных капиталистических государств осуществлялась главным образом в рамках НАТО и сводилась в основном к коллективному производству военных самолетов и ракет по американским лицензиям. Правовые отношения при этом складывались следующим образом: НАТО — заказчик, государства — генеральный подрядчик, фирмы — подрядчик. Такова, например, группировка, созданная в 1960 г.

---

<sup>1</sup> И. Д. Иванов и Ю. А. Сергеев. Патенты и лицензии в международных экономических отношениях. М., 1966, стр. 30—31.

для совместного производства ФРГ, Голландией, Бельгией и Италией реактивных истребителей «Старфайтер Ф-104» по лицензии американской компании «Локхид эйркрафт». Во главе группировки стояло постоянное конструкторское бюро с местопребыванием в г. Кобленц (ФРГ), где были представлены уполномоченные компаний четырех стран, участвовавших в производстве продукции по лицензии, а также фирмы «Локхид эйркрафт». Это бюро пользовалось указаниями периодически созываемого Совета, состоявшего из представителей четырех правительств, в число которых входили представители министерств обороны.

В последние годы заметно активизировалось военно-экономическое и производственно-техническое сотрудничество на двусторонней основе. Раздвинулись границы международной государственно-монополистической кооперации. Теперь она охватывает не только военные отрасли, но и наиболее науко- и капиталоемкие секторы всех современных отраслей промышленности, требующих, во-первых, гигантской концентрации научно-исследовательских и финансовых ресурсов, а во-вторых, «разложения риска». Началось осуществление ряда крупных производственных программ между Англией и Францией, Францией и ФРГ, Италией и Францией, США и ФРГ и т. д.

Среди последних необходимо выделить подписанное в конце 1962 г. правительствами Англии и Франции соглашение о совместной разработке и осуществлении проекта сверхзвукового пассажирского самолета «Конкорд» — наиболее значительную из всех коллективных европейских программ. Во главе группировки «Конкорд» стоит верховный правительственный орган — Комитет официальных представителей. В его составе 8 представителей (в ранге заместителей министра) от английского министерства авиации и такое же число представителей от французского министерства транспорта и общественных работ. На межфирменном уровне для решения производственных вопросов созданы два правления директоров: правление по контролю за постройкой планера в составе представителей французской фирмы «Сюд авиасьон» (слилась в 1969 г. с «Норд авиасьон» и в 1970 г. — с СЕРЕБ) и английской «Бритиш эйркрафт корпорейшн» и правление по контролю за сооружением авиационных

двигателей, куда вошло руководство французской фирмы СНЕКМА и английской «Бристол Сиддли энджинз» (перешла в 1966 г. под эгиду «Роллс-Ройс») <sup>1</sup>. Наблюдение за реализацией программы «Конкорд» с позиции будущих заказчиков осуществляет так называемая СовеЩательная комиссия, состоящая из представителей авиатранспортных компаний «Эр франс» и «Бритиш оверсиз эйркрафт корпорейшн». По условиям соглашения бóльшую часть стоимости работ по сооружению самолета «Конкорд» должны оплатить правительства. Если в момент подписания соглашения (1962 г.) стоимость таких работ оценивалась в 170 млн. ф. ст., то в 1969 г. она возросла уже почти до 1 млрд. ф. ст. <sup>2</sup>

Государственно-монополистические образования такого типа формально носят временный характер, т. е. создаются для реализации определенных, конкретных проектов. Фактически же производственные связи между участвовавшими в кооперации концернами и их связи с государственными органами сохраняются и при необходимости легко могут принять прежние или любые иные организационные формы, подходящие для реализации новых международных программ. Не удивительно, что список компаний, участвующих в такого рода программах, более или менее неизменен. В итоге благодаря государственному стимулированию развивается процесс, как его именует буржуазная литература, «от временной кооперации к постоянной ассоциации». Так, из эпизодического межфирменного сотрудничества, основывающегося на коллективном выполнении правительственных заказов или заказов НАТО, возникают нередко международные монополистические группировки. Примером тому может служить образование в 1962 г. двух европейских авиастроительных картелей. Первый из них возглавил английский концерн «Хоккер Сиддли», а во главе второго картеля встала английская «Бритиш эйркрафт корпорейшн». Одна из центральных задач обоих картелей — совместное конструирование и строительство боевых самолетов и средств воздушного транспорта в предвидении новых заказов на переоснащение военно-воздушных сил НАТО.

---

<sup>1</sup> «Роллс-Ройс» купила у фирмы «Хоккер Сиддли» принадлежавшие ей 50% акций фирмы «Бристол Сиддли энджинз».

<sup>2</sup> «The Economist», 24.V.1969, p. 70.

Оценивая перспективы развития аэрокосмической промышленности стран Западной Европы, американский автор Артур Клемен пишет, что эта отрасль промышленности будет «...и впредь развиваться на основе выполнения проектов сотрудничества с разделением риска. Для руководства отдельными проектами будут и впредь создаваться корпорации специального назначения. В какой-то момент одна из таких корпораций, возможно, не будет распущена по окончании данного проекта, а займется каким-то другим проектом. Такая корпорация в свою очередь может стать центром какой-то постоянной коалиции, а затем очень крупной международной корпорацией. Если это случится хоть однажды, то нечто аналогичное почти сразу произойдет и в какой-нибудь другой группе. Сейчас как раз имеет место маневрирование в предвидении такого развития событий»<sup>1</sup>.

«Коллективная» правительственная помощь участникам международных монополистических объединений осуществляется, как правило, не бесконфликтно. Острая конкурентная борьба разворачивается между самими правительствами, оказывающими поддержку участникам международных частных монополистических союзов. Каждое из правительств стремится, например, положить в основу совместного международного проекта собственный проект, за которым стоят «свои» национальные монополии. Помогая участникам международных монополистических союзов как порознь, так и совместно, империалистические правительства вносят, как правило, серьезные изменения в расстановку сил внутри таких союзов.

Объясняется это тем, что государственная помощь, оказываемая отдельным монополиям, связанным международными монополистическими соглашениями, далеко не всегда автоматически распространяется на всех прочих их участников. Еще чаще льготы, предоставляемые этим монополиям правительствами (собственными и иностранными), в разных странах не одинаковы. Различны, следовательно, и издержки производства товаров отдельных участников международных картелей при «единых ценах» на картелируемые товары. Более того, не одинаковы даже выгоды, извлекаемые разными монополиями от реализации одной и той же международной програм-

---

<sup>1</sup> «Astronotics and Airnotics», May 1970.

мы, коллективным организатором которой являются правительства ряда стран.

Различная эффективность использования государственного механизма монополиями отдельных стран, изменяя сложившееся между ними соотношение сил, усиливает соперничество империалистических гигантов-участников международных монополистических союзов. При этом борьба между ними не замыкается в сфере экономики. Выросшие после войны на военных заказах и государственных субсидиях, «новые» монополии не желают больше подчиняться контролю «старых» монополий, ибо у них в руках немалый свой капитал. Стремясь закрепить свое еще непрочное положение, «неомиллионеры» пытаются оттеснить от государственных рычагов «старые» монополии. Борьба между «старыми» и «новыми» монополиями приобретает политический характер, так как речь идет о том, чья рука будет лежать на рычагах государственной власти. Государственная помощь выполняет, следовательно, роль своеобразного катализатора стихийно действующего закона неравномерности экономического и политического развития капитализма.

В то же время новые тенденции во взаимоотношениях между капиталистическими государствами и международными монополистическими союзами концентрированно выражают изменившуюся стратегию империализма, которая стремится хотя бы временно смягчить проявления межимпериалистической борьбы, ослабить негативные последствия автономной государственной политики, выдвинуть на передний план общие задачи всего правящего класса буржуазии.

### **3. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ**

Глубокое вторжение правительств в экономическую структуру буржуазных государств, гигантские масштабы интернационального взаимопроникновения монополий диктуют необходимость координации внешнеэкономической политики отдельных стран. Временные, преходящие, спонтанно возникающие соглашения правительств двух-трех государств по тем или иным частным вопросам международных экономических отношений перестают отвечать объективным потребностям развития и интернацио-

нализации производительных сил. Возникает нужда в постоянных государственных и государственно-частных монополистических объединениях, которые в интересах международной империалистической буржуазии могли бы комплексно решать проблемы как отраслевой, так и общеэкономической политики государств-участников.

Стремление монополистической буржуазии разных стран к устойчивой консолидации продиктовано не только крупными технико-экономическими сдвигами в производительных силах, в характере международного разделения труда, но и ростом экономической нестабильности современного капитализма. Возрастающая неустойчивость системы международных капиталистических валютных и иных экономических связей, расшатывание сложившихся ранее форм международного рыночного механизма, сужение роли традиционных и появление новых методов конкурентной борьбы вынуждают монополии разных стран изыскивать новые пути приспособления механизма экономического передела мира к особенностям современной эпохи.

Заинтересованность международного монополистического капитала в консолидации сил на межгосударственном уровне связана и с ослаблением политических позиций капитализма. Империалистическая буржуазия 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.

В наибольшей мере решение этих задач обеспечивается государственно-монополистическими объединениями интеграционного характера, такими, например, как Европейское экономическое сообщество, Европейское объединение угля и стали и Евратом, объединившие шесть стран Западной Европы в «Общий рынок»<sup>1</sup>. Генеральная стратегическая программа последнего включает, во-первых, унификацию торговой, валютной, фискальной, бюджетной, антикризисной, социальной и всякой иной политики стран-участниц и, во-вторых, создание единого эконо-

---

<sup>1</sup> См. об этом «Экономические группировки в Западной Европе». М., 1969; М. М. Максимова. Основные проблемы империалистической интеграции. Экономический аспект. М., 1971.

номического и политического союза под наднациональной властью.

В противовес «Общему рынку» была создана Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) — союз семи западноевропейских стран, возглавлявшийся Англией. ЕАСТ в меньшей мере отвечала объективной потребности в интеграции, чем «Общий рынок». Она представляла собой не наднациональное образование, а обычный таможенный блок, участники которого практически отменили национальные пошлины на промышленные товары во взаимной торговле, но сохранили их в торговле с третьими странами. Если «Общий рынок» предусматривает свободный межнациональный перелив капиталов, товаров и рабочей силы, то интеграционный механизм ЕАСТ, использовавшийся монополиями этой группировки в борьбе за рынки, не открывал двери для свободной миграции капиталов, а ограничивался только таможенным разоружением.

Научно-техническая революция все более активно побуждала страны ЕЭС и ЕАСТ раздвинуть территориальные рамки интеграционных процессов и добиваться, несмотря на острые межимпериалистические противоречия, создания единого западноевропейского рынка путем объединения двух блоков. Расширение ЕЭС открыло бы дополнительные возможности для ведения конкурентной борьбы, для дальнейшей централизации капитала и производства, для временного разрешения вызревших в процессе неравномерного развития капитализма межимпериалистических противоречий.

Договор об условиях вступления Англии, Ирландии, Дании и Норвегии в ЕЭС был подписан 22 января 1972 г. Фактически же вступление государств-кандидатов в сообщество растянется на длительный срок. Представители Лондона, Дублина, Копенгагена и Осло займут свои места в руководящих органах «Общего рынка» только 1 января 1973 г. Процесс приспособления английской экономики к требованиям «Общего рынка» продлится в области промышленности 4,5 года, сельского хозяйства — 5 лет, рыболовства — 10 лет. Окончательный вопрос о вступлении Норвегии, Дании, Ирландии в «Общий рынок» решится в национальных парламентах и во время референдумов.

Интеграция экономически развитых капиталистиче-



ских стран, хотя и является реакцией капитализма на объективно прогрессивную тенденцию интернационализации хозяйственной жизни, носит империалистический характер. Она осуществляется в интересах монополий и направлена против трудящихся стран Западной Европы, развивающихся государств, мирового социализма.

Сравнительно «новым словом» государственно-монополистической практики явилось и образование смешанных государственно-частных объединений, отличающихся значительным разнообразием форм. Участие государственных компаний в международных картелях, например, до второй мировой войны наблюдалось крайне редко. В послевоенный период число картелей с участием государственных и государственно-частных компаний разных стран резко возросло. Так, в Международном алюминиевом картеле видное место занимает государственный западногерманский трест «Ферайнигте алюминумверке АГ», сосредоточивший в своих руках более 70% производства алюминия в стране. Входящие в тот же картель алюминиевые компании Австрии и Норвегии в своей подавляющей части также принадлежат государству.<sup>1</sup> Весьма велико влияние государства и в международных картелях по азоту, нефти, трубам нефтяного сортамента, в авиатранспортном картельном объединении «Эрюнион».

Участие национальных государственных и государственно-частных компаний в международных монополиях не ограничивается международными картелями. Не менее часто они присутствуют в различного рода производственных и научно-технических монополистических объединениях, создаваемых как на договорной основе, так и на базе интернационального сложения капиталов в форме предприятий коллективного владения. Так, например, в середине 1970 г. западногерманский концерн «Мессершмит — Бёльков — Блок Гмбх» (МББ) и французская компания «Сосьете эропееен де пропюльсьон» (СЕП)<sup>2</sup> основали совместную компанию «Экономический

---

<sup>1</sup> «DWI-Berichte», 1962, N 18, S. 17.

<sup>2</sup> «Сосьете эропееен де пропюльсьон» на 51% находится в частных руках; а на 49% контролируется французским государством через авиационные фирмы СНИАС и СНЕКМА. В свою очередь СНИАС принадлежит 9,7% капитала «Мессершмит — Бёльков — Блом Гмбх».

концерн ВИГ» со штаб-квартирой в Париже. В задачу вновь образованной фирмы входит разработка системы двигателей для ракеты-носителя «Европа III». Фирмы-учредительницы объединяют свой опыт в области криогенной техники, связанной с созданием и применением высококалорийного топлива, по которому «Экономический концерн ВИГ» располагает крупнейшим потенциалом в Европе. ВИГ разрабатывает предложения и изучает проекты, а также наблюдает за выполнением заказов, распределяемых поровну между МББ и СЕП.

В современных условиях участниками международных монополистических объединений как картельного, так и научно-технического характера все чаще начинают выступать и международные смешанные государственно-частные тресты и концерны. Последние возникают в результате приобретения правительством части акций иностранной фирмы. Примером тому может служить формально канадский, а фактически канадско-американо-норвежский алюминиевый трест «Алкан алюминум, Лтд»<sup>1</sup>. Несколько лет назад правительство Норвегии обменяло принадлежавшую ему половину акций ведущей национальной алюминиевой компании страны «А.С. ардал ог сунндал верк» на акции «Алкан». Этот обмен превратил Норвежское государство в самого крупного акционера компании «Алкан», которая является активным участником разного рода международных монополистических соглашений с алюминиевыми трестами и концернами других стран.

Особенностью послевоенных лет явилось и возникновение международных смешанных государственно-частных трестов на многосторонней основе. Характерный пример — общество «Еврошимик», учрежденное в 1959 г. в рамках Организации европейского экономического сотрудничества. Первоначально это было межгосударственное объединение: акционерами его являлись правительства 13 европейских стран. Однако, после того как правительства предоставили обществу особые привилегии, позволяющие получать высокие прибыли, в него вступили на правах акционеров и 24 крупнейшие частные компании этих стран, в том числе 17 западногерманских, две английские, две итальянские и по одной французской,

---

<sup>1</sup> «DWI-Berichte», 1971, N 5, S. 16.

бельгийской и голландской. Это такие монополии, как западногерманские «Фарбенфабрикен Байер» и «Фарбверке Хёхст», АЭГ (теперь «АЭГ — Телефункен»), «Метальгезельшафт», «Дегусса», итальянские ФИАТ и «Монтекати-ни» (теперь «Монтэдисон»), французская «Сен-Гобен» и т. д. Капитал «Еврошимик» на 90% складывается из взносов правительств, на 10% — из взносов частных компаний. Две важнейшие функции управления — финансы и научно-исследовательские работы сосредоточены в его едином центре, а производственный аппарат распределен по странам.<sup>1</sup>

Смешанные государственно-частные тресты с большим числом участников получили наибольшее развитие в отдельных отраслях военной промышленности, а также в отраслях, тесно связанных с военным производством (авиастроительной, космической, атомной, химической промышленности и т. д.). Общество «Еврошимик», в частности, хотя и создано по уставу для сотрудничества в области производства атомного сырья в мирных целях, фактически носит ярко выраженный милитаристский характер. Отраслевые военные государственно-частные многосторонние образования предназначены для решения конкретных научно-технических и производственных задач. Они являются, как правило, составной частью международного тайного военно-промышленного альянса.

Тайный альянс военных монополий действует на основе сложной системы соглашений между частными монополиями, государственными военными ведомствами и военно-научными учреждениями стран Атлантического блока. Подобные соглашения касаются как выработки общей программы, так и распределения продукции, заказов и сырья между отдельными странами и трестами, определения цен, обмена патентами и техническим опытом. Союз скрепляется прямым финансовым, производственным и торговым переплетением военных трестов разных стран Атлантического пакта.

До второй мировой войны столь широкого объединения фабрикантов оружия разных стран не существовало. В период 1886—1939 гг. было, правда, создано несколько международных частных объединений военных промыш-

---

<sup>1</sup> «DWI-Berichte», 1965, N 24, S. 12—13; «Neue Züricher Zeitung», 8.III.1965; «Wirtschaftswissenschaft», 3.III.1963, S. 262—263.

ленников, но они распространяли свой контроль лишь на отдельные виды оружия и военных материалов (пушки, пулеметы, броненосцы, панцирную броню, динамит). Современный союз военных монополий осуществляет господство на всеобщем рынке вооружений, охватывая почти все их виды. В отличие от официально существовавших прежде Компании нобелевского динамитного треста, Гарвеевской компании панцирной брони и т. п. теперешний международный военный альянс действует строго конфиденциально. Организационным формам, в которые он облечен, намеренно придан нечеткий, расплывчатый характер и они тщательно скрываются от общественности. В нем участвуют в той или иной мере все ведущие олигархические династии Запада: Рокфеллеры, Морганы, Дюпоны, Меллоны, Ротшильды, Чемберлены, Мэлчетты, Шредеры, Мертоны, Круппы, Шнейдеры, Лазары и др. Каждая из них заинтересована в росте обеспеченного рынка военных товаров. Общее руководство этим чрезвычайно широким, хотя и не зафиксированным юридически союзом сосредоточено в руках американской финансовой олигархии. Однако гегемония миллиардеров США в международном пуле производителей средств массового уничтожения с каждым годом все более решительно оспаривается монополистическим капиталом Западной Европы.

Свидетельством того служит хотя бы принятая в декабре 1969 г. рекомендация ассамблеи Западноевропейского союза об объединении правительствами — членами организации своих усилий в области производства оружия и строительства ядерных подводных лодок. Эта рекомендация предусматривает по существу создание пула вооружений в рамках Западноевропейского союза, в который входят шесть стран «Общего рынка» и Англия. Одна из задач такого пула состоит в том, чтобы добиться «справедливости» в распределении заказов Атлантического блока, львиная доля которых уходит пока что за океан. Инициаторами движения за создание внутри всеобъемлющего, глобального тайного альянса военных монополий сепаратного западноевропейского пула вооружений выступают концерны ФРГ.

В послевоенный период серьезные модификации претерпела единственная из известных до войны форм государственно-монополистических объединений — меж-

правительственные товарные соглашения. Они возникли в период кризиса 1929—1933 гг., сопровождавшегося резким падением цен на сырье. Подобно картельным эти соглашения предназначались тогда для регулирования мировых цен в интересах монополий. В отличие от обычных картельных договоров они заключались по тем товарам, в производстве которых наряду с монополиями было занято много средних и мелких производителей. Государственно-монополистический характер соглашений позволял монополиям подчинять таких производителей своему диктату.

В современных условиях наметились качественные изменения в характере межправительственных товарных соглашений. Раньше правительства аграрно-сырьевых стран, участвовавшие в таких соглашениях, были покорными марионетками в руках монополий. Теперь они начинают играть известную самостоятельную роль в регулировании рынков с помощью товарных соглашений, превращаясь из формальных их участников в фактических. С приобретением развивающимися странами экономической независимости товарные соглашения могут превратиться из формы сговора монополий о дележе источников сырья и рынков сбыта в средство координации производства между странами-поставщиками сырья и форму сотрудничества между его производителями и потребителями.

Развивающиеся страны развернули активную борьбу за расширение и совершенствование практики международного регулирования торговли сырьевыми товарами с помощью межправительственных товарных соглашений, а также за пересмотр условий существующих соглашений. Эта борьба находит активную поддержку у Советского Союза и других социалистических государств. Последние явились инициаторами специальной резолюции А. II. I. «Международные товарные соглашения и устранение препятствий и расширение торговли», принятой в 1964 г. I сессией ЮНКТАД (основной орган ООН в сфере международной торговли)<sup>1</sup>.

Резолюция направлена на превращение межправительственных товарных соглашений в инструмент содей-

---

<sup>1</sup> См. «ООН и международное экономическое сотрудничество». М., 1970.

ствия экономическому развитию стран Латинской Америки, Азии и Африки и нормализации всей международной торговли. Она стремится вывести товарные соглашения за рамки традиционной цели стабилизации рынков и включить в круг их задач такую важную проблему, как диверсификация хозяйства стран-экспортеров. Решение этой проблемы немыслимо без контроля над производством товаров, регулируемых межправительственными товарными соглашениями. Оно требует крупных капиталовложений и тесно связано с темпами и направлением развития всей экономики стран, экспортирующих сырье<sup>1</sup>. Резолюция А.П.І. рекомендовала принять меры к выработке общего договора о межправительственных товарных соглашениях, который содержал бы основные принципы соглашений и общие правила процедуры их подготовки, заключения и последующей реализации<sup>2</sup>. Проект такого договора составлен, но не принят из-за серьезных разногласий между развивающимися странами и западными державами, незаинтересованными в перестройке международных экономических отношений на базе прогрессивных принципов.

По мере того как внутри межправительственных товарных соглашений меняется соотношение сил в пользу стран Азии, Африки и Латинской Америки, уменьшается, естественно, заинтересованность монополий в традиционных формах экономических взаимоотношений между государствами, выступающими на мировом капиталистическом рынке. Позиция империалистических держав, и в первую очередь США, несомненно оказала большое влияние на то, что после войны было заключено только несколько международных товарных соглашений (по пшенице, сахару, кофе, олову, оливковому маслу, чаю). Причем некоторые из них впоследствии распались или бездействуют (по чаю и сахару), а другие оказались недостаточно эффективными.

Ослабление заинтересованности империалистических держав в межправительственных товарных соглашениях не единственная причина, объясняющая их малочислен-

---

<sup>1</sup> Регулирование производства в сочетании с диверсификацией хозяйства предусматривается на сегодняшний день одним лишь международным соглашением по кофе.

<sup>2</sup> Дос. (документ ООН) TD/30, 19.XII.1967.

ность и недостаточную эффективность. В отличие от картелей в международных товарных соглашениях участвуют, как правило, не только производители, но и потребители регулируемых товаров. С одной стороны, участие потребителей чрезвычайно облегчает разрешение генеральной задачи таких соглашений, состоящей в достижении стабильности рынков, в предотвращении искусственной нехватки товаров, в установлении цен на уровне, который был бы справедливым для потребителей и обеспечивал разумный доход производителям. С другой стороны, привлечение к участию в соглашениях широкого круга стран, интересы которых диаметрально противоположны, крайне осложняет их заключение.

В этом же направлении действует и отсутствие единства среди развивающихся государств. Несмотря на то что большинство стран Азии, Африки и Латинской Америки придают важное значение межправительственным соглашениям как средству стабилизации сырьевых рынков, нередко их позиция в этом вопросе оказывается непоследовательной. Так, даже незначительное улучшение конъюнктуры рынка того или иного товара имеет зачастую своим результатом затяжку переговоров о заключении соглашения или временный отказ от него со стороны отдельных развивающихся стран.

Принадлежность некоторых молодых государств к экономическим группировкам империалистических держав, где они пользуются определенными преференциями, еще более усиливает непоследовательность их позиций. Наиболее ярко это проявилось, например, при подготовке и обсуждении проекта международного соглашения по какао-бобам, когда ассоциированные с «Общим рынком» развивающиеся страны противопоставили себя всем остальным освободившимся государствам. Тем самым они способствовали отсрочке переговоров по этому соглашению. Экономические разногласия внутри блока стран Азии, Африки и Латинской Америки служат источником компромиссов между отдельными группами этих стран и империалистическими державами, что не может не ослаблять их общий фронт в борьбе против империализма.

#### 4. ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕХАНИЗМА „ОБЩЕГО РЫНКА“ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЧАСТНЫХ МОНОПОЛИЙ

Трансформация национальных фирм и их союзов в международные монополии, а также создание интернациональной сети иных форм финансовых, производственных и коммерческих связей и зависимостей ведут к экономическому сближению империалистических хозяйств, повышают степень обобществления производства и капитала, форсируют развитие международных форм государственно-монополистического капитализма, включая интеграционные группировки. Последние в свою очередь оказывают ответное катализирующее воздействие на интернационализацию капитала и производства, усиливают роль международных монополий в мировой капиталистической экономике.

**Последствия отмены торговых барьеров для деятельности международных частных монополий.** В условиях ликвидации пошлин и количественных ограничений, унификации транспортных тарифов и отчасти цен, т. е. всех тех мероприятий, которые сопровождали создание и развитие «Общего рынка», сохранение прежнего числа монополий не могло не означать понижения степени монополизации экономики, определенного изменения монополистической структуры рынка. Сравнительно далеко зашедшее объединение национальных рынков при относительно неизменном числе монополий сопровождалось взрывом конкуренции внутри Европейского экономического сообщества. Тот самый процесс интеграции, который привел к понижению доли крупнейших национальных компаний на объединенном общем рынке, создал условия для ускоренного роста этих компаний. В процессе конкурентной борьбы, естественным результатом которой явились многочисленные слияния и поглощения фирм, происходило «подтягивание» размеров монополий к размеру единого рынка, возвращение первоначально к прежней степени монополизации, а затем и достижение ее более высокого уровня. В этом направлении действовало и убыстрение концентрационного процесса в скрытых формах, при которых мелкий бизнес втягивается в орбиту крупного предпринимательства, сохраняя юридическую самостоятельность.



Содействуя капиталистической концентрации и централизации, интеграционный механизм ЕЭС обеспечивал передел рынков в пользу наиболее могущественных конкурентов, ускорял процесс перерастания последними национальных рамок, усиливал их стремление к экспансии за пределы национальных территорий. В условиях таможенного разоружения и укрупнения размеров капиталистических фирм вывоз капитала в страны ЕЭС превращался в важный фактор усиления конкурентоспособности монополий. Лишь за период с 1962 по 1968 г. число зарубежных филиалов, учрежденных фирмами разных стран на территории «шестерки», возросло более чем в 10 раз (см. табл. 16).

**Таблица 16**

**ВЗАИМОПРОНИКНОВЕНИЕ КОМПАНИЙ РАЗНЫХ СТРАН  
НА ТЕРРИТОРИИ ЕЭС**

Годы	Количество случаев взаимопро- никнове- ния	Из них		В том числе			
		учреждение заруб- ежных филиалов	концентрация (сли- яния, поглощения, участия, совместные филиалы)	между фир- мами ЕЭС		между фир- мами ЕЭС и третьих стран	
				число	в %	число	в %
1962	316	82	234	77	33	157	67
1963	613	342	271	85	31	186	69
1964	927	472	455	153	34	302	66
1965	1 190	695	495	191	39	304	61
1966	1 345	779	566	190	34	376	66
1967	1 361	834	527	200	38	327	62
1968	1 415	885	530	205	39	325	61
1962—1968	7 167	4 089	3 078	1 101	35,8	1 977	64,2

Рассчитано по: «Il Sole, 24 Ore», 25.II.1970; «The Times», 12.V.1970; «Die Wirtschaft», 15.II.1970.

В первые годы существования «Общего рынка» взаим-  
ный обмен капиталами между компаниями государств-

партнеров был относительно невелик, тогда как импорт капитала из стран, не входящих в сообщество, главным образом из США, стремительно увеличивался. Экспортируя капитал в ЕЭС, американские корпорации рассчитывали обосноваться в странах-участницах раньше, чем будет закончено возведение единого таможенного тарифа и других барьеров, обуславливающих замкнутый характер этой группировки в отношении третьих стран.

Форсирование экспорта капитала из США облегчалось тем, что с началом деятельности «Общего рынка» для стран-партнеров резко возросли трудности финансирования капиталовложений. Расширение производства в расчете на потенциальное увеличение емкости рынка в ходе интеграции и начавшаяся структурная перестройка экономики привели к увеличению темпов роста капиталовложений в странах ЕЭС. Ресурсы финансирования за счет текущих прибылей предприятий очень скоро оказались недостаточными. Удельный вес этих средств среди прочих источников финансирования во всех странах-участницах резко сократился: в середине 60-х годов, например, он составлял в среднем по ЕЭС не более 50%. Повышение роли денежного рынка в финансировании инвестиций и ограниченность кредитных ресурсов стран-партнеров потребовали создания общего рынка капиталов ЕЭС. Под этим понимается, во-первых, комплекс мероприятий по ликвидации всякого рода ограничений во взаимном экспорте капитала странами сообщества и, во-вторых, совокупность мер по совместному финансированию инвестиций в экономику на базе согласованной экономической политики. Однако организация общего рынка капиталов — процесс сложный и длительный. Поэтому многие страны ЕЭС в первые годы функционирования «Общего рынка» считали ввоз иностранного, в частности американского, капитала необходимым условием выполнения программ их экономического развития. В интересах привлечения американского капитала была расширена ограниченная обратимость валют «шестерки» в доллары и распространены первые мероприятия по либерализации движения капиталов на третьи страны. До 1963 г. ни одна из стран сообщества не ограничивала официально размеры иностранных инвестиций и не проводила различия между капиталовложениями третьих стран и своих партнеров по группировке.

Неодинаковые последствия таможенного разоружения для предпринимателей внутри и вне ЕЭС обусловили различие не только в масштабах, но и в формах вывоза капитала.

С утратой монополиями блока такого важного стимула экспорта капитала, как обход таможенных барьеров, сооружение производственных объектов в странах-партнерах теряло для них свою привлекательность. Ведь перед каждой фирмой стран ЕЭС открывался рынок всего сообщества. Наиболее распространенной формой экспорта капитала и межфирменных связей внутри «Общего рынка» становилось поэтому не создание новых промышленных предприятий, а организация сбытовых обществ, сборочных заводов, заключение соглашений на коммерческой, финансовой, производственной, научно-технической основе и т. д.

Напротив, монополии третьих стран, наталкивающиеся на высокие таможенные барьеры, стремились компенсировать путем создания промышленных комплексов внутри ЕЭС потери от относительного сокращения торговли с «Общим рынком». Не удивительно, что инвестиции в экономику «шестерки» монополий третьих стран значительно чаще, чем фирм ЕЭС, представляли собой прямые капиталовложения. Создавалась крайне противоречивая ситуация: отгораживаясь от третьих стран стеной таможенных барьеров, ЕЭС одновременно интегрировалось с ними по капиталу.

Углубление международного разделения труда внутри ЕЭС и нарастающая угроза подчинения американским монополиям наиболее наукоемких и динамичных отраслей западноевропейской промышленности активизировали в последние годы взаимный обмен капиталами между фирмами «шестерки». Дальнейшая либерализация движения капиталов в рамках сообщества и учреждение Европейского инвестиционного фонда еще более подхлестнули этот процесс. В результате наметилась тенденция к увеличению доли фирм ЕЭС в общем объеме прямых зарубежных вложений на территории сообщества.

Так, чистый экспорт капитала из стран ЕЭС в страны-партнеры возрос с 280,7 млн. долл. в 1960—1962 гг. до 342,7 млн. долл. в 1963—1965 гг., или на 22%. Чистый экспорт капитала в третьи страны увеличился за то же время с 345,6 млн. долл. до 399,0 млн. долл., или на 15%,

а чистый импорт капитала из третьих стран — на 9% (с 955,2 млн. до 1042,4 млн. долл.)<sup>1</sup>. Из приведенных данных очевидно, что темпы роста взаимных инвестиций стран «Общего рынка» превышают ныне темпы и ввоза, и вывоза капитала из третьих стран. Та же картина наблюдается и при анализе количества соглашений, зарегистрированных Комиссией ЕЭС по конкуренции. В общем числе соглашений на территории ЕЭС, относимых буржуазной экономической печатью к категории концентрации (о слияниях, поглощениях, участиях, совместных филиалах), доля взаимных соглашений между компаниями стран — членов сообщества возросла с 33% в 1962 г. до 39% в 1968 г. (см. табл. 17).

**Таблица 17**

**РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ  
КАПИТАЛА НА ТЕРРИТОРИИ ЕЭС  
(1962—1968 гг.)**

Формы операций	Число	В %	В том числе			
			между фирмами ЕЭС		между фирмами ЕЭС и третьих стран	
			число	в %	число	в %
Слияния и поглощения	109	4	55	5	54	3
Приобретение участков	1 180	38	381	35	799	40
Создание совместных филиалов *	1 789	58	655	60	1 124	57
<b>Всего</b>	<b>3 078</b>	<b>100</b>	<b>1 101</b>	<b>100</b>	<b>1 977</b>	<b>100</b>

\* Совместные филиалы на производственной и научно-технической основе (исключая общие сбытовые конторы и агентства).

Рассчитано по: «Il Sole, 24 Ore», 25.II.1970; «The Times», 12.V.1970; «Die Wirtschaft», 16.II.1970.

Однако, несмотря на усиление взаимного переплетения западноевропейских капиталов, как экспорт, так и импорт капитала из стран, не входящих в ЕЭС, пока что значительно превышают объем взаимных вложений стран сообщества. США продолжают оставаться главным экспортером капитала в Западную Европу, а американско-

<sup>1</sup> Рассчитано по: «The Development of a European Capital Market». Brussel, 1966, p. 356—359.

европейские компании по-прежнему представляют собой более распространенное явление, чем межевропейские компании.

Проникновение американского капитала в страны сообщества облегчается несовершенством общего рынка капиталов ЕЭС, который еще никак нельзя назвать единым, а также наличием рынка евродолларов в Западной Европе. Создание общего рынка капиталов не продвинулось дальше введения свободного режима взаимных прямых инвестиций фирм ЕЭС и отмены ограничений на портфельные инвестиции, среднесрочные коммерческие кредиты, торговлю недвижимостью, личные денежные переводы. Дальнейший прогресс в этой области сдерживается отсутствием координации валютной, антиинфляционной, кредитной и налоговой политики правительств сообщества, а также углубляющимся вторжением американского капитала в жизненно важные структуры хозяйственных организмов стран «Общего рынка».

Частичная отмена ограничений на движение капиталов и усиление инвестиционной активности на территории ЕЭС ускорили учреждение новых зарубежных филиалов, стимулировали взаимное притяжение и слияние уже образовавшихся капиталов, открыли дополнительные возможности для дальнейшего интернационального сращивания монополий, еще большего их взаимопроникновения. Данные табл. 17 свидетельствуют о том, что организация совместных компаний превратилась в наиболее типичную форму международной централизации капитала в странах «Малой Европы». Разумеется, лишь немногие из совместных обществ монополий разных стран перерастают рамки небольшой дочерней компании, становясь международными трестами и концернами. Чаще они выполняют роль промежуточных звеньев разнообразных международных монополистических соглашений.

Если транснациональные монополии, учреждающие свои филиалы на территории «шестерки», явление в первую очередь американское, то международные тресты и концерны чаще возникают в результате соединения европейских капиталов, чем капиталов стран Западной Европы и США. Это объясняется тем, что, во-первых, правительства стран Западной Европы и наднациональные органы «Общего рынка» взяли курс на объединение именно европейских компаний с целью их противопоставления

американским монополистическим гигантам. Во-вторых, фирмы сообщества, опасаясь поглощения, предпочитают выбирать равных по силе или более слабых партнеров, каковыми чаще оказываются их европейские соотечественники, чем компании США. В-третьих, с переходом американских транснациональных монополий к более жесткой централизации управления усиливается их стремление не к «партнерству», а к полному контролю над теми промышленными предприятиями Западной Европы, в которые они вложили свои средства.

Ослабление протекционизма в рамках «Общего рынка» стимулировало и развитие разного рода предпринимательских соглашений. Оно подхлестнуло, в частности, компании ЕЭС к разделу рынков на базе картельных договоров, ибо последние заменяют старые средства государственной защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Повышенный интерес к организации картелей проявили не только транснациональные и международные концерны, но также национальные монополистические и немонополистические фирмы. Последние оказались наиболее беззащитными перед наплывом иностранных товаров. Для них барьеры, воздвигаемые картелями, являются нередко единственным средством удержать за собой хоть какие-то рынки сбыта. Крупные компании, напротив, зачастую не нуждаются в официальном оформлении своих традиционных, издавна существующих международных картельных связей. К тому же они в большей мере, чем уступающие им по силе соперники, имеют возможность сочетать традиционные методы раздела рынков с новыми — через международные патентные соглашения, сговоры о специализации и кооперировании производства, о разделении производственных программ и т. д. Предпринимательские соглашения послужили прямым дополнением к такой новой форме передела рынков, какой явилось ЕЭС. Налицо, следовательно, сращивание государственно-монополистических и частно-монополистических форм международных союзов монополистов.

**Воздействие международного механизма конкуренции на развитие международных предпринимательских соглашений.** Известное воздействие на международные предпринимательские соглашения оказывает и механизм регулирования конкуренции, созданный договорами ЕОУС

и ЕЭС. Последний направлен, с одной стороны, на недопущение неконтролируемой, безграничной конкуренции, а с другой стороны, на обеспечение конкуренции в определенных пределах, на предотвращение монополизации производства, сбыта, источников сырья, инвестиций, научно-технического прогресса и других частномонополистических форм ее ограничения.

Исполнительный орган «Общего рынка» запрещает продажи товаров по демпинговым ценам, поскольку они ведут к развязыванию неограниченной конкуренции в ее наиболее разрушительной форме — в форме войны цен. В равной мере он противодействует продажам товаров по монопольно высоким ценам, ибо последние свидетельствуют об устранении конкуренции посредством прямого согласования цен, путем раздела рынков, ограничения производства, сбыта и т. п.

Эта идея частичной, неполной конкуренции, идея поддержания конкуренции через ее ограничение проистекает из статей 65 и 66 договора ЕОУС и статей 85 и 86 договора ЕЭС, регулирующих предпринимательские соглашения и процессы централизации. Статья 65 (§ 1) Парижского договора и статья 85 (§ 1 и 2) Римского договора запрещают соглашения между предпринимателями и решения об объединении, направленные на недопущение или нарушение конкуренции посредством установления единых цен и условий продаж, ограничения производства, инвестиций и технического прогресса, контроля за сбытом, раздела рынков и источников сырья и т. д. Согласно статье 66 Парижского договора, соглашения, предусматривающие слияния предприятий, требуют предварительного одобрения верховного органа. Статья 86 Римского договора запрещает предприятиям злоупотребление доминирующим положением на «Общем рынке» или на его существенной части. Принципы, изложенные в статьях 85 и 86 Римского договора, более детально были развиты в Правилах № 17 Комиссии ЕЭС от 30 декабря 1961 г.<sup>1</sup>

Положения договора ЕЭС действительны только в том случае, когда затрагивается торговля между государствами-членами. Договор ЕОУС, напротив, регулирует торговлю как внутри отдельных стран-участниц, так и между ними. Механизм конкуренции ЕОУС основывается

---

<sup>1</sup> «Wirtschaft und Wettbewerb», 1962, N 1, S. 35—48.

на специально разработанной системе цен, которая строится на соблюдении предпринимателями ряда принципов<sup>1</sup>. Основной из них — принцип недискриминации, запрещающий продавцу в пределах «Общего рынка» угля и стали дискриминацию в ценах, которая выражается в применении неодинаковых условий продаж к аналогичным сделкам.

Контроль за соблюдением принципа недискриминации обеспечивается обязательной публикацией предпринимателями фактических цен (реальных, а не номинальных) и условий продаж. Если фирма намеревается изменить цену, она обязана заблаговременно поставить об этом в известность администрацию «Общего рынка» и опубликовать новый прейскурант. Отклонение от опубликованных цен без отражения этого изменения в прейскурантах разрешается лишь в особых случаях и в определенных границах, причем лишь в одну сторону — сторону понижения. Это отклонение, именуемое «приравниванием цен», допускается только тогда, когда фирма узнаёт, что фактический или потенциальный потребитель ее продукции покупает у кого-либо такую же продукцию по более низкой цене. В этом случае фирма получает право снизить цену на товар, поставляемый данному потребителю, до уровня цены конкурента, не снижая ее для остальных своих потребителей.

Следовательно, право «приравнивания», являясь исключением из обязательной публикации цен, предоставляет все же определенный простор для маневрирования ценами. Однако границы такого маневрирования определяются ценой конкурента (в том числе и из третьих стран). Понижение цены за эти пределы квалифицируется Парижским договором как «нечестная конкуренция» и не допускается во избежание развязывания войны цен. В договоре, в частности, специально оговорено запрещение временного или локального понижения цен, направленного на монополизацию рынка путем вытеснения конкурента. Правила конкуренции ЕОУС ставят заметные преграды на пути не только понижения, но и повышения цен. Сам факт публикации удерживает предпринимате-

---

<sup>1</sup> Вопросу о ценах посвящена вся V глава Парижского договора, включающая пять статей. О ценах говорится и в других статьях договора (см. статьи 3, 4, 6, 46, 57, 65, 68, 73, 74).



лей от чрезмерных «кренов» в сторону от общей линии цен, вынуждая их избегать значительных автономных повышений цен из опасения ухудшить свои конкурентные позиции<sup>1</sup>.

В условиях монополистического капитализма осуществление идеала «регулируемой конкуренции» — дело трудноразрешимое. Верховному органу ЕОУС в его практической деятельности далеко не всегда удавалось совместить поощрение конкуренции между фирмами с недопущением войны цен между ними. И тем не менее договор ЕОУС ставит ценовую конкуренцию в более строгие рамки, чем договор ЕЭС. Правила конкуренции, вытекающие из Римского договора, не подкрепляются, да и не могут подкрепляться детально разработанной системой цен, поскольку ЕЭС охватывает рынок не одного, а многих товаров, каждый из которых обладает своими особенностями ценообразования. Это различие между Парижским и Римским договорами наряду с нераспространением права ЕЭС на внутренние картели и послужило основанием для обвинения ЕОУС отдельными представителями монополистического капитала в чрезмерной суровости его антикартельного законодательства<sup>2</sup>.

Однако, несмотря на кажущуюся суровость антикартельных положений Парижского договора, его «запреты» любых форм ограничения конкуренции (§ 1 ст. 65), как и «запретительные» постулаты Римского договора (§ 1 и 2 статьи 85), носят в большой мере декларативный характер. Многие виды ограничительной деятельности фактически недоступны контролю, ибо они совершаются монополиями закулисно, без официального оформления<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Комиссия европейских сообществ наделена, кроме того, правом фиксировать при определенных обстоятельствах максимальные или минимальные цены на уголь и сталь, а также воздействовать на цены установлением квот производства. Однако претворение в жизнь столь крайних мер сопряжено с большими трудностями. До сих пор в практике ЕОУС не было случая использования администрацией своих чрезвычайных полномочий (о механизме цен объединения см. подробнее А. Н. Шебанов. Европейское объединение угля и стали. М., 1968, стр. 70—95).

<sup>2</sup> R. Kovar. Le pouvoir réglementaire de la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier. 1964, p. 107.

<sup>3</sup> Запрещение картелей больно бьет преимущественно по средним и мелким фирмам, нуждающимся в официальном оформлении своих картельных связей. Американский экономист Дж. Гэлбрейт, характеризуя действие антимонопольного закона США на примере

К тому же оба договора делают весьма существенные изъятия из общего правила о запрете соглашений, нарушающих нормальную конкуренцию. В частности, § 2 статьи 65 договора ЕОУС и § 3 статьи 85 договора ЕЭС разрешают такие соглашения, которые способствуют улучшению производства и распределения продуктов или ускоряют технический и экономический прогресс. Важно только, чтобы эти соглашения не налагали на заинтересованные предприятия ограничений бóльших, чем необходимо для достижения данной цели.

Американский юрист Стефан Фришхауф писал в свое время: «Философия договора ЕОУС является общей с философией французского антикартельного законодательства<sup>1</sup>, состоящей в том, что оно против политики монополизации и нарушения конкуренции, но лишь тогда, когда эта политика оказывает плохое влияние на промышленность»<sup>2</sup>. Совершенно очевидно, что под соглашения, оказывающие «хорошее влияние» на промышленность, можно подвести довольно большой круг межмонополистических договоров, что и происходит в действительности.

Деятельность картелей облегчается еще и тем, что правила Комиссии ЕЭС № 17 от 30/XII 1961 г. (статья 4) полностью освобождают от регистрации и контроля ограничения, вытекающие из патентных прав, соглашения по вопросам стандартизации, а также двусторонние контракты о сохранении неизменными цен при перепродаже товара. Прикрываясь вывеской разрешенных соглашений, картели не только согласовывают цены, но и делят рынки, регулируют производство.

---

американской автомобильной промышленности, пишет: «Если бы стало известно, что, учитывая свои более слабые позиции и наличие более острой конкуренции, они (мелкие фирмы. — Т. Б.) собрались с целью обсудить цены и таким образом получить некоторую возможность контролировать их, — возможность, которая считается само собой разумеющейся, когда речь идет о главных автомобильных фирмах, — закон набросился бы на них подобно тигру. Власть сильного на рынке остается вне сферы действия закона. Но это частично маскируется нападками на попытки слабого добиться такой же власти» (Дж. Гэлбрейт. Новое индустриальное общество. Пер. с англ. М., 1969, стр. 232). Это высказывание Гэлбрейта целиком и полностью применимо и к антикартельной практике наднациональных органов «Общего рынка».

<sup>1</sup> Ордонанс № 45—1483 от 30/VI.1945 г.

<sup>2</sup> «Cartel». London, January 1962, p. 4.

Важно также подчеркнуть, что обычно факт нарушения «антикартельных» законов устанавливается главным образом на основании информации, поставляемой самими фирмами. Но, как писал советник верховного органа ЕОУС Р. Гамбургер, «хотя на фирму и может быть наложен штраф за предоставление фальсифицированных сведений, почти невозможно определить соответствует ли поставленная фирмой информация действительному положению вещей»<sup>1</sup>.

По общему мнению западной печати, ЕЭС в области легализации картелей ушло значительно дальше, чем ЕОУС. Издаваемый в ФРГ журнал «Виртшафт унд Веттбеверб» сообщает, что «наднациональные органы ЕЭС при решении вопроса о запрете или допущении картелей осуществляют толкование текста картельных законов, руководствуясь в первую очередь политическими соображениями. Правовые нормы имеют при этом лишь вспомогательное значение»<sup>2</sup>.

И уж совсем никаких препятствий «антикартельное» законодательство «шестерки» не создает для участия монополий «Общего рынка» в международных картелях, занимающихся вопросами экспорта в третьи страны. Такие картели не подпадают под действие «антикартельных» статей Парижского и Римского договоров, действительных только в торговле между государствами-членами. В этом смысле договоры являются шагом назад по сравнению с «антитрестовским» законодательством США, запрещающим участие американских компаний в любых международных картелях. Известно участие монополий «Общего рынка» в таких международных картелях, как Европейский стальной картель, Европейский трубный картель, Международный алюминиевый картель, международные картели по анилиновым красителям, азоту, калию, международные картели по электрооборудованию, радиоаппаратуре, самолетостроению и т. д.

Однако, несмотря на двойственный и противоречивый характер антикартельных статей Парижского и Римского договоров, последние вызывают тем не менее нападки заинтересованных монополистических кругов. В самом деле, каким бы непоследовательным ни было антикар-

<sup>1</sup> J. Miller (Ed.). Competition, Cartels and their Regulation. Amsterdam, 1962, p. 361.

<sup>2</sup> «Wirtschaft und Wettbewerb», 1962, N 2, S. 83.

тельное законодательство «шестерки», оно ставит все же определенные рамки для конкуренции внутри «Общего рынка». Ведь Комиссии европейских сообществ предоставлено исключительное право решать, противоречит то или иное соглашение Парижскому и Римскому договорам или нет.

Все предпринимательские соглашения (за исключением специально оговоренных) подлежат регистрации в комиссии. Только после регистрации предприниматели приобретают право воспользоваться льготами, обусловленными исключением некоторых межфирменных договоров из общего запрета любых ограничений конкуренции. Фирмы, участвующие в соглашениях (в том числе и в таких, которые официально освобождены от регистрации), могут обращаться в комиссию с просьбой о выдаче особых «очистительных свидетельств» («negativatest»). Такие свидетельства подтверждают, что участники соглашений не нарушают антикартельные запреты и не будут подвергнуты административному преследованию.

Разрешения на заключение межфирменных договоров выдаются исполнительным органом ЕЭС на ограниченный срок и, следовательно, периодически пересматриваются. Они могут быть обусловлены особыми требованиями. Администрация «Общего рынка» уполномочена, кроме того, получать от предпринимателей любую информацию, касающуюся соглашений, решений об объединении и координированных действиях, обязуясь, разумеется, сохранять производственную тайну. Она наделена также правом проводить расследования в промышленности и торговле с целью выявления нарушений антимонополистических положений договоров. В процессе таких расследований чиновники комиссии могут потребовать представления данных и обо всех тех соглашениях, которые освобождены от регистрации. В случае преднамеренного (или по небрежности) нарушения антимонополистических запретов Комиссия европейских сообществ правомочна налагать на предпринимателей штраф в размере от 1 тыс. до 1 млн. расчетных единиц или сверх этой суммы до 10% оборота продаж, полученного в последнем коммерческом году.

Как полагает К. Эдвардс, для участников предпринимательских соглашений существует серьезный стимул сообщать о них Комиссии, поскольку основания для

изъятия таких соглашений из общего запрета широки и их интерпретация весьма неопределенна<sup>1</sup>. В самом деле, только после получения «очистительного свидетельства» фирмы обретают уверенность в том, что их соглашение не будет причислено комиссией к договорам, нарушающим «нормальную» конкуренцию. И тем не менее, несмотря на наличие стимула к регистрации соглашений, фирмы «шестерки» не спешат сообщать о них комиссии. Как указывает К. Эдвардс, многочисленные предприниматели в частных разговорах заявляли, что они предпочитают не регистрировать свои соглашения из опасения, что их содержание станет широко известно правительственным чиновникам, а возможно, и другим лицам.

Однако уклонение от регистрации не спасает участников картелей от привлечения к ответственности при выявлении таких картелей во время обследования соответствующей отрасли экономики комиссией «Общего рынка». И хотя комиссия отнюдь не «злоупотребляет» предоставленным ей правом производить расследования в промышленности и торговле с целью выявления нарушений антимонополистических положений Римского и Парижского договоров, тем не менее потенциальная опасность таких расследований для предпринимателей всегда существует.

Характерно в этом отношении обследование химической и фармацевтической промышленности, предпринятое чиновниками «Общего рынка» в 1969 г. Обследование показало, что национальные химические картели и концерны стран Западной Европы, использовав юридические лазейки, созданные Римским договором, заключили международные картельные соглашения. Так, например, по инициативе наследников «ИГ Фарбениндустри» (западногерманских концернов «Хёхст», БАСФ и «Байер») десятью европейскими фирмами был создан Международный картель анилиновых красителей, куда кроме фирм ЕЭС вошли химические концерны Англии и Швейцарии. Обеспечив себе более 80% рынка сбыта красителей, картель несколько раз произвольно повышал цены на свою продукцию. От гигантов химии не отстали и фармацевтические концерны. Шесть фирм — две западногерманские, три французские и одна голландская — полностью монополизировали мировой капиталистический рынок

---

<sup>1</sup> C. D. Edwards. Cartelization in Western Europe, p. 25.

препаратов, содержащих хинин. За три года ими было проведено два крупных повышения цен. В США, например, цены на антималярийные лекарства за указанный период возросли в 5 раз. Аналогично положение и в других странах. Так, голландские студенты-медики, исследовавшие состояние аптек своей страны, пришли к выводу, что ряд лекарств продается по ценам, в 20, а то и в 40 раз превышающим их действительную стоимость. Разумеется, штрафы, которые Комиссия европейских сообществ наложила на «провинившиеся» монополии, составляют лишь мизерную долю от полученных ими барышей.

Под нажимом предпринимателей, не перестающих выражать недовольство чересчур жесткими антикартельными положениями Парижского и Римского договоров, а также в результате растущей американской конкуренции администрация «Общего рынка» в последние годы стала проводить более либеральную политику в отношении предпринимательских соглашений. Определенное давление на Комиссию европейских сообществ оказал Европейский парламент, который в июле 1967 г. специально указал на необходимость приспособления ее антикартельной практики к «насущным потребностям в рационализации, структурной перестройке предприятий и интеграции национальных хозяйств в единый европейский рынок»<sup>1</sup>.

В 1967 г. администрация «Общего рынка» получила право предоставлять суммарные изъятия из общего запрета для двусторонних вертикальных договоров между производителем и продавцом о монопольном сбыте последним согласованных товаров<sup>2</sup>. О значении этой акции для развития международных межфирменных связей позволяют составить представление следующие данные: из общего числа предпринимательских соглашений, зарегистрированных Комиссией ЕЭС по конкуренции (37 тыс.), примерно 85% (31,4 тыс.) падает на договоры такого типа<sup>3</sup>. Суммарные изъятия из общего запрета ограничения конкуренции увеличивают «пропускную способность» комиссии и уменьшают потенциальную возмож-

---

<sup>1</sup> См. доклад депутата Европейского парламента Дихганса от 24 июля 1967 г. («Wirtschaft und Wettbewerb», 1969, N 1, S. 4).

<sup>2</sup> Распоряжение Комиссии ЕЭС № 67/67 от 22 марта 1967 года («Wirtschaft und Wettbewerb», 1967, N 1, S. 49).

<sup>3</sup> CEPES/RKW. «Grenzüberschreitende Unternehmenskooperation in der EWG», S. 40.

ность «придинок» к участникам предпринимательских соглашений.

В 1968 г. администрация ЕЭС опубликовала специальные директивы о межфирменном сотрудничестве, которые содержат длинный перечень договоров, не подпадающих под антикартельные запреты<sup>1</sup>. Этот перечень включает соглашения, имеющие своим содержанием обмен информацией и опытом, совместное изучение рынка, взаимное предоставление кредита, коллективное составление планов исследовательских работ и планов экономического развития, распределение заказов на такие работы и результатов исследований между участниками и т. д. Все перечисленные операции предприятия могут осуществлять между собой как непосредственно, так и через совместно создаваемые организации. Сама комиссия в опубликованных директивах подчеркивает, что «чрезвычайно трудно бывает провести водораздел между не ограничивающей конкуренцию информацией и нарушающим правила конкуренции поведением информационных бюро, которые выдают справки о заказах, оборотах, инвестициях и ценах... Ограничение конкуренции может иметь место в особенности при обмене информацией на олигополистическом рынке<sup>2</sup> однородных товаров»<sup>3</sup>.

Член комиссии Зассен в выступлении перед Европейским парламентом сообщил, что особые льготы будут предоставлены участникам соглашений о специализации. Подготавливается проект постановления о суммарных изъятиях из общего запрета для всех объединений, занятых экспериментальной и научно-исследовательской деятельностью. В стадии подготовки находится также проект распоряжения об освобождении от регистрации и признании законными любых соглашений между предпринимателями с незначительной долей участия в сбыте товаров на «Общем рынке»<sup>4</sup>.

Совершенно очевидно, что мероприятия Комиссии по либерализации антикартельного законодательства чрез-

---

<sup>1</sup> «Wirtschaft und Wettbewerb», 1968, N 9, S. 647—656.

<sup>2</sup> В буржуазной экономической литературе под олигополией понимается наличие в отрасли не одной, а нескольких крупных компаний, которые, не ослабляя взаимного соперничества, осуществляют вместе с тем совместное монопольное господство над рынком.

<sup>3</sup> «Wirtschaft und Wettbewerb», 1968, N 9, S. 650.

<sup>4</sup> «Wirtschaft und Wettbewerb», 1968, N 6, S. 636; 1969, N 1, S. 4.

вычайно расширяют оставленные Римским и Парижским договорами лазейки для обхода антимонополистических запретов.

Подобно тому как таможенное разоружение в рамках ЕЭС и возведение единого внешнего тарифа вокруг сообщества стимулировали более глубокое взаимопроникновение по капиталу государств «Общего рынка» с третьими странами, чем друг с другом, антикартельные законодательства ЕЭС и ЕОУС содействовали более широкому развитию межфирменных связей с предпринимателями вне ЕЭС, чем внутри сообщества. Ведь Римский и Парижский договоры, как указывалось, формально запрещают заключение картельных соглашений в рамках «Общего рынка», но не распространяются на соглашения компаний «шестерки» с фирмами третьих стран. Либерализация антикартельных законодательств ЕЭС и ЕОУС ведет к повышению удельного веса межевропейских предпринимательских соглашений, ограничивающих конкуренцию, в общем числе международных межфирменных договоров ЕЭС.

Важно коснуться и другого аспекта антикартельной практики администрации «Общего рынка». Каким бы формальным и половинчатым ни было осуждение «горизонтальных» картелей, оно содействовало тем не менее усилению производственных связей между фирмами ЕЭС. Выступая против «крайностей» в ценовой конкуренции, стремясь поставить ее в определенные рамки, ЕОУС и ЕЭС открывают в то же время неограниченный простор для неценовой конкуренции. Соглашения, заключаемые с целью снижения издержек производства и повышения качества производимых товаров, не только не запрещаются, но и стимулируются Комиссией европейских сообществ. Последняя рассчитывает, что соглашения на научно-технической основе могут послужить прелюдией к более тесному сближению монополий разных стран.

**Политика администрации «Общего рынка» в отношении международной концентрации.** Как указывалось выше, Парижский и Римский договоры ставят процессы концентрации производства и капитала под контроль администрации «Общего рынка». Всякая акция, ведущая к поглощению или слиянию фирм разных стран (а в рамках ЕОУС и национальных фирм одной страны), должна быть одобрена Комиссией европейских сообществ По-



следняя может поставить фирму под специальный контроль, а может вообще запретить объединение предприятий, если оно ведет к захвату ими доминирующих, т. е. монопольных позиций на рынке.

Однако статьи договоров ЕОУС и ЕЭС, регулирующие процессы концентрации, как и статьи о предпринимательских соглашениях, отличаются половинчатым характером. Так, предоставленное Парижским договором право распускать производственные объединения, образованные посредством слияния, не распространяется на компании, которые приобрели монопольное положение через внутреннюю экспансию, т. е. путем концентрации производства. Фирмам такого рода лишь запрещается использовать свое влияние для достижения целей, противоречащих Парижскому договору. Договор ЕЭС тем более не ставит никаких преград на пути завоевания монопольного положения фирмой, если она добивается этого на основе внутреннего роста. Вот что писал по этому поводу издававшийся в Лондоне журнал «Картель»: «Хотя сейчас договор и предоставляет право (комиссии «Общего рынка». — Т. Б.) требовать нужные сведения, производить расследования и предпринимать другие действия в случае злоупотребления доминирующими позициями на рынке (ст. 86), отсутствует статья, запрещающая возникновение подобной ситуации. Комиссия не уполномочена контролировать консолидацию рыночной мощи, устанавливать, соответствует ли интересам сообщества ее дальнейшее развитие, открывает ли концентрация экономической мощи предприятию путь к злоупотреблению доминирующим положением на рынке»<sup>1</sup>. К тому же Парижский и Римский договоры не содержат никаких критериев для установления того, является ли позиция доминирующей. Комиссия решает этот вопрос в каждом отдельном случае по собственному усмотрению.

В отличие от картелей, которые путем установления цен на уровне, покрывающем как минимум самые высокие издержки производства своих членов, нередко способствовали сохранению малорентабельных предприятий, наднациональные органы ЕЭС считают своей основной задачей поощрять эффективность производства. В современных условиях достижение этой цели немыслимо без

---

<sup>1</sup> «Cartel», January 1962, p. 40.

укрупнения предприятий, открывающего фирмам преимущества крупномасштабного производства и сбыта. Однако повышение уровня концентрации промышленности представляет серьезную опасность для позиций Комиссии европейских сообществ. Отдельные концерны в результате концентрации и централизации могут достичь таких размеров, что окажутся в состоянии соперничать с администрацией «Общего рынка» по влиянию на соответствующую отрасль промышленности в целом. Подобно картелям могущественные тресты и концерны в состоянии столь же существенно ограничивать конкуренцию, как и те государственные тарифы и барьеры, которые подлежали ликвидации по мере развития западноевропейской экономической интеграции.

Не удивительно, что в первые годы существования ЕОУС и ЕЭС исполнительные органы сообществ наиболее охотно разрешали и даже форсировали слияния мелких фирм. На ликвидацию мелких малорентабельных предприятий была направлена и проведенная по рекомендации наднациональных органов ЕЭС принудительная централизация в отдельных отраслях промышленности (железорудной, угольной, судостроительной).

Одновременно администрация сообществ ограничивала более крупные слияния, часто оглядываясь на анти-трестовские положения Парижского и Римского договоров. Западногерманские концерны «Аугуст Тиссен хютте» и «Феникс Рейнрор», например, подали просьбу о слиянии в верховный орган ЕОУС еще в 1958 г., однако разрешение получили только в 1963 г. Причем речь в этом случае шла лишь об оформлении тесных связей, уже давно существовавших между обеими фирмами. Санкционировав слияние этих концернов, верховный орган впервые вышел за рамки лимита, неофициально установленного им как предел для концентрации (5—6%), ибо на долю вновь возникшего объединенного концерна приходилось около 10% всего производства стали в ЕОУС<sup>1</sup>.

В последующие годы развитие научно-технического прогресса, диктующее увеличение минимальных и оптимальных размеров предприятий, и активизация американской конкуренции вынудили администрацию ЕОУС и

---

<sup>1</sup> См. А. Н. Шебанов. Европейское объединение угля и стали, стр. 81, 84.

ЕЭС перейти к прямому поощрению крупных слияний. При этом Комиссия «Общего рынка» стремилась вывести процесс централизации за национальные рамки. Выступая в январе 1969 г. в Европейском парламенте, фон де Грёбен, бывший в ту пору руководителем специальной группы по вопросам конкуренции в составе Комиссии европейских сообществ, заявил: «Предприятия Общего рынка должны... приспособиться к размерам Общего рынка и подготовиться к конкуренции крупных предприятий из третьих стран... Необходимо... предвидеть препятствия на пути к концентрации, проистекающие из различий в налоговом законодательстве, законодательстве о патентах и марках и т. п. Комиссия сожалеет о том, что «юридические границы» стали экономическими границами»<sup>1</sup>.

Однако юридические преграды лишь одна из причин, объясняющих слабое развитие слияний фирм через границу. По мнению одного из чиновников французского правительства, «более реальное препятствие на пути интеграции европейской промышленности заключается в национальном эгоизме»<sup>2</sup>. Активизация процессов централизации ведет к тому, что большинство основных отраслей в странах Западной Европы в скором времени будет сведено к положению — одна-две компании на страну. А чем крупнее монополия, чем полнее и прочнее ее господство над той или иной отраслью национального производства, тем больше риск перехода целой отрасли промышленности под контроль иностранного капитала в результате слияния с превосходящим или даже равным по силе конкурентом другой национальности. «Основной барьер к трансевропейским слияниям это устаревшее понятие национального престижа, — утверждает американский экономист Ф. Сикмэн. — В настоящее время только очень маленькая или очень сильная нация может позволить себе не иметь доли во всех тех отраслях, которые определяют престиж страны. Ни одна из европейских стран, по-видимому, не готова сделать такой уступки. Причем, чем компания становится крупнее, а ее роль в данной отрасли значительнее, тем более она сама превращается в инструмент национального престижа. Когда

---

<sup>1</sup> «Archiv der Gegenwart», 1969, S. 14422.

<sup>2</sup> «Fortune», March 1970, p. 171.

это осуществится в полной мере, слияния через границы трудно будет себе представить. Например, позволила бы Франция компании, контролирующей почти всю промышленность по производству электрооборудования и всю электронику, слиться с «Сименс» или с «Дженерал электрик энд иглиш электрик»? Возможно ли по политическим причинам в Италии слияние химического комплекса «Монтэдисон» с «Империял кемикл»? Смогла бы английская «Лейланд» слиться с «Фольксваген»? Может ли кто-нибудь говорить о слиянии двух национализированных компаний?»<sup>1</sup>

Слияния компаний разных стран, в особенности если они, согласно терминологии Ф. Сикмэна, успели стать инструментом национального престижа, затрудняются не только экономическими барьерами, но и целым комплексом соображений социального, политического и дипломатического порядка, часто ничего общего не имеющих с экономикой. «Англия, например, — пишет Ф. Сикмэн, — не может соединить свою ведущую «Интернэшнл компьютерз, Лтд» с отделением компьютеров «Сименса» без учета того крайне отрицательного последствия, которое это оказало бы на французскую «Компани энтернасьональ пур л'энформатик» (ведущая компания Франции по производству компьютеров. — Т. Б.), и косвенно, таким образом, на отношение французского правительства к сотрудничеству с Англией по другим вопросам»<sup>2</sup>.

Английский экономист К. Лейтон предостерегает, что «концентрация в крупные национальные единицы может поставить Европу перед неприятным выбором между промышленностью, подразделенной на отдельные национальные отраслевые монополии, и единой отраслевой европейской монополией»<sup>3</sup>. Лейтон отражает позицию администрации «Общего рынка», считающей неприемлемыми оба этих варианта.

По мнению Комиссии европейских сообществ, слияние ведущих компаний стран «шестерки» в отраслевые европейские монополии означало бы устранение конкуренции на «Общем рынке», тогда как в задачу администрации входит обеспечение определенного минимума конкурен-

---

<sup>1</sup> «Fortune», March 1970, p. 166.

<sup>2</sup> Ibidem.

<sup>3</sup> Ch. Layton. European Advanced Technology. A Programme for Integration, p. 253.

ции, необходимого для достижения общих целей Римского и Парижского договоров.

В не меньшем противоречии с достижением этих целей, заявляют эксперты ЕЭС, находится и «подразделение европейской промышленности на отдельные отраслевые национальные монополии». Их страшит, что развертываемая в Западной Европе централизация столкнет в ближайшее время правительства «шестерки» с монопольными поставщиками продукции основных отраслей, утрачивающими стимул к снижению издержек производства. Как утверждает буржуазная печать, новые европейские «голиафы», созданные с помощью своих правительств, а в некоторых случаях и при непосредственном их участии, «окружены национальной гордостью», их политика является предметом парламентских дебатов, их состояние — объектом правительственных забот. Вновь возникшие национальные гиганты обладают обычно монополией на правительственные заказы, что, по выражению одного из французских депутатов в Национальном собрании, избавляет их «как от опасности, так и от стимулов со стороны европейской и мировой конкуренции»<sup>1</sup>. Чиновники Комиссии «Общего рынка» выражают серьезное беспокойство по поводу того, что создаваемые для национальных «голиафов» льготные условия могут привести к ослаблению национальной промышленности стран ЕЭС, тем более что цели и задачи, которыми подчас руководствуются правительства при организации новых гигантов — требование регионального развития, политическая и социальная привлекательность увеличения занятости, далеко не всегда синонимы промышленной эффективности.

В случае необходимости монополии-гиганты смогут прикрыть свою неэффективность более высокими ценами, увеличив тем самым издержки производства других отраслей промышленности<sup>2</sup>. Их будут подкармливать

---

<sup>1</sup> «Fortune», March 1970, p. 99.

<sup>2</sup> В Англии, например, монопольным производителем стали является национализированная «Бритиш стил корпорейшн», которая в свою очередь имеет единственный источник получения угля и кокса — «Нэшнл коул борд». В декабре 1969 г., через несколько дней после того, как правительство одобрило повышение цен на уголь, «Бритиш стил» испросила разрешение на повышение цены стали.

правительственными субсидиями и всемерно защищать от внутренней конкуренции. Причем, чем сильнее начнут «спотыкаться» новые гиганты, тем крепче их будут обволакивать правительственные объятия. Постепенно, опасаясь чиновники ЕЭС, может возникнуть потребность в фактической национализации, а затем и необходимость защитить такие корпорации от внешней конкуренции.

Администрация «Общего рынка» рассчитывает избежать подобного развития событий с помощью международных слияний таких компаний, которые не представляют целиком всю данную отрасль национальной промышленности. По мнению чиновников ЕЭС, в каждой отрасли сообщества должно действовать несколько международных компаний. На установление «олигополии», отвечающей идее частичной конкуренции, и нацелена генеральная стратегия Комиссии европейских сообществ. Причем усилия Комиссии направлены на резервирование Западной Европы для местных фирм. В марте 1970 г., в частности, комиссия выступила с очередными предложениями об организации сети европейских промышленных компаний, которая «поможет создать единый экономический организм в рамках ЕЭС и свести к минимуму американское проникновение в европейскую промышленность»<sup>1</sup>. Особое внимание при этом комиссия уделяет тяжелой электротехнике, ибо американские компании «Дженерал электрик» и «Вестингауз электрик» оказывают серьезное воздействие на европейский рынок. Последняя занята в настоящее время сколачиванием международной группы из европейских фирм. Хотя компания «Вестингауз» и потерпела неудачу с приобретением «Жемон — Шнайдер» из-за отказа правительства Франции санкционировать эту сделку, ей удалось получить контрольный пакет акций ведущей бельгийской фирмы АСЕК и скупить 92% акций испанской компании «Сенемеса». Она намерена прибрать к рукам также ряд компаний в Италии, Австрии, Голландии и Дании. В мае 1970 г. Комиссия «Общего рынка» обратилась к правительствам «шестерки» с призывом активизировать содействие слияниям компаний стран ЕЭС в сфере тяжелой электротехники. Комиссия выразила пожелание объеди-

---

<sup>1</sup> «The Guardian», 31.III.1970.

нить 10 основных западноевропейских электротехнических компаний в две-три группы<sup>1</sup>.

Международной предпринимательской «интеграции» в рамках ЕЭС призваны содействовать меры, принимаемые с целью превращения сообщества в экономический союз, т. е. разработка единой для всех государств-членов налоговой, кредитной, транспортной, энергетической, патентной политики и особенно единой политики в области промышленности и научных исследований. В совместных проектах научных исследований и опытно-конструкторских разработок администрация «Общего рынка» усматривает потенциальный трамплин к последующему слиянию фирм-участниц, ибо такого рода проекты должны дать им опыт совместной работы.

В системе мер, поощряющих возникновение межнациональных трестов и концернов на территории «шестерки», особое место отводится учреждению «европейской компании». Вопрос о статуте последней был поставлен Францией на заседании Европейского совета еще в 1949 г. В апреле 1964 г. в Париже состоялся международный конгресс юристов, обсудивший устав «европейской компании», проблемы единообразия его интерпретации в разных странах, меры по преодолению расхождений в налоговых и социальных законодательствах отдельных европейских государств и т. д. В середине 1965 г. при совете министров «Общего рынка» была организована специальная рабочая группа для изучения вопросов, связанных с «европейской компанией». В декабре 1966 г. за подписью председателя рабочей группы П. Сандерса был опубликован предварительный проект устава «европейской компании», призванного облегчить фирмам разных стран ЕЭС слияния и учреждение совместных обществ. Сандерс руководствовался при этом статьей 220 (пункт 3) договора ЕЭС, предусматривающей разработку правовых положений о международных слияниях компаний в рамках сообщества. Проект не утвержден и по сей день. Столь длительное обсуждение связано в большой мере с существенными различиями юридического, экономического и социального характера между странами ЕЭС.

В соответствии с проектом Сандерса «европейская

---

<sup>1</sup> «The Times», 6.V.1970.

компания» представляет собой правовую форму, единую для всех стран ЕЭС. Независимо от того, в каком из государств сообщества «европейская компания» учреждена, она приобретает статус юридического лица во всех странах-членах и получает возможность пользоваться всеми теми же правами, что и национальные акционерные общества.

Фирмы разных стран ЕЭС, желающие слиться, могут принять устав единой «европейской компании» или учредить в этой форме совместное общество. Тем самым юридически они ставятся в равное положение, ибо автоматически снимается проблема перенесения местопребывания компании из одной страны в другую, проблема подчинения вновь возникшего образования национальному законодательству одного из партнеров и т. д.<sup>1</sup> Разумеется, принятие устава «европейской компании» не несет партнерам фактического равенства, ибо сливаются, как правило, разные по силе фирмы. Наряду с подлинным слиянием посредством учреждения «европейской компании», в которой растворяются фирмы-учредительницы, устав предусматривает возможность образования холдингового общества в форме «европейской компании». В этом случае возникает вариант «квазислияния»: обменяв на акции холдингового общества часть собственных акций, фирмы-учредительницы сохраняют свою юридическую самостоятельность.

Новая правовая форма должна носить не принудительный, а добровольный характер. Ею смогут пользоваться во всех странах ЕЭС наряду с акционерными компаниями, подпадающими под национальное законодательство. Только национальные компании в форме акционерных обществ вправе прибегнуть к учреждению «европейской компании». Последняя в свою очередь ограничивается формой акционерного общества. Такое ограничение не означает, что частные лица впоследствии не смогут стать акционерами «европейской компании».

---

<sup>1</sup> Предполагают, что с принятием устава «европейской компании» и заключением соответствующего договора между странами — членами ЕЭС будет создано единое европейское право. Единая наднациональная судебная инстанция в этом случае будет наблюдать за единообразным применением и толкованием текста устава, идентичного во всех государствах-членах.



Фирмы-учредительницы имеют право акции этой компании предложить к открытой продаже.

Юридическая форма «европейской компании» облегчает национальным фирмам распространение их хозяйственной деятельности на всю территорию ЕЭС, упрощая, в частности, доступ к рынку капиталов каждой из стран сообщества. Поэтому и компании, подпадающие под одно и то же национальное законодательство, могут стремиться к слиянию в «европейскую компанию» или к учреждению в этой форме совместного дочернего общества. Проект устава допускает, кроме того, преобразование национальной акционерной компании в «европейскую компанию», а также основание ею филиалов в этой форме.

Важно, однако, отметить, что преимуществами новой единообразной правовой формы в состоянии будут пользоваться лишь крупнейшие монополии «Общего рынка», ибо фиксированная минимальная величина капитала, необходимого для образования «европейской компании», много выше той, какую требуют для акционерных обществ национальные законодательства<sup>1</sup>. Принятие устава «европейской компании» приведет, следовательно, к дальнейшему укреплению существующих и созданию новых международных и транснациональных трестов и концернов на «европейской почве».

Распространению хозяйственной деятельности монополий отдельных стран ЕЭС на всю территорию сообщества и усилению их конкурентных позиций призвана также содействовать конвенция об «европейском промышленном патенте». Патентное право всегда играло заметную, хотя и вспомогательную роль в деле концентрации производства, поскольку оно защищало право капиталистов на монопольное использование приобретенных ими патентов. С введением «европейского промышленного патента» резко возрастает роль патентного права как фактора ускорения концентрации, средства ограничения конкуренции и стимулирования международных монополистических соглашений.

Еще в 1951 г. Европейский совет создал Комитет экспертов по патентам, который, рассмотрев проекты унифи-

---

<sup>1</sup> P. Sanders. Europäische Aktiengesellschaft. Vorentwurf eines Statuts für eine europäische Aktiengesellschaft. Europäische Wirtschaftsgemeinschaft Kommission, December 1966, S. IV—XIII.

кации западноевропейского законодательства, представленные Францией, ФРГ и Голландией, высказался в 1955 г. за введение «европейского промышленного патента». Разговоры о региональном патенте вновь оживились с образованием «Общего рынка». Проект конвенции о едином европейском патентном праве был опубликован еще в 1962 г., но к настоящему времени странам — участникам ЕЭС удалось лишь достичь договоренности о выдаче патентов по единым документам.

Процесс «патентной интеграции» тормозило наличие серьезных различий между шестью национальными законодательствами в рамках ЕЭС: в двух из шести стран «Общего рынка» существовала проверочная система выдачи патентов, а в остальных явочная, различными были конкретные объекты патентования, объем патентной охраны и т. п.

Участие стран ЕЭС в Парижской конвенции по защите промышленной собственности от 1883 г., предусматривающей взаимное предоставление государствами — членами национального режима в отношении охраны патентов, не устраняло необходимости патентовать изобретение в каждой отдельной стране. Патент сохранял свою территориальную ограниченность. Основной льготой, которой пользуются граждане стран — участниц Парижской конвенции 1883 г., является, как известно, так называемый конвенционный приоритет. Сущность этой льготы состоит в том, что приоритет, зафиксированный за заявителем при подаче заявки на патент в одной из стран-участниц, сохраняется за ним во всех других странах-участницах сроком на 1 год. Парижская конвенция, обеспечивая охрану прав на открытия, возникшие в одной стране и на территории всех других государств-членов, не создает вместе с тем унифицированного патентного права для стран-участниц.

Унификация национальных законодательств в области патентного права стран ЕЭС — необходимая предпосылка создания единой патентной системы в масштабе сообщества. Важно, однако, отметить, что сама по себе унификация патентного права не снимает патентных барьеров на границах государств, ибо полностью сохраняются их суверенность в патентной области, юрисдикция национальных судов и т. п. Осуществляющийся ныне процесс унификации патентных законодательств «ше-

стерки» не затрагивает территориального принципа действия патента, который противоречит самой идее объединения национальных экономик в единый экономический организм. Дело в том, что национальные патентные барьеры при определенных обстоятельствах сильнее ограничивают конкуренцию, чем импортные квоты, таможенные пошлины и т. п. Патенты, выдаваемые в соответствии с национальным патентным законодательством и действующие на территории отдельных государств, могут явиться эффективным средством сведения на нет положения Римского договора о беспрепятственном перемещении товаров внутри «Общего рынка». Побудительным мотивом создания единой патентной системы ЕЭС является заинтересованность крупных монополий в организации рынка сбыта без барьеров всякого рода, в том числе и без патентных барьеров.

Проект Конвенции о европейском патентном праве предусматривает создание единого «европейского промышленного патента», который не только избавляет монополии от многократного патентования того или иного изобретения, но и обеспечивает ему единообразную охрану на расширенной территории действия, включающей все страны ЕЭС. Патенты будет выдавать единое европейское патентное ведомство, созданное как наднациональный орган. Ведомство наделяется особым статусом, который предоставляет ему исключительное полномочие толковать объем предмета охраны, обеспечиваемой европейским патентом, выступать через апелляционные палаты в качестве арбитра в спорах о нарушении прав и т. д.

Пока не введен «европейский патент», может иметь место использование конкурентами запатентованных монополиями изделий. Такая возможность проистекает из значительных расхождений в патентной охране товаров в разных государствах ЕЭС. Одно и то же изделие в каждой из стран «Общего рынка» пользуется патентной защитой в различном объеме, а в некоторых государствах патентная охрана отдельных изделий вообще отсутствует. Единообразная охрана изобретения на всей территории сообщества позволит монополиям усилить контроль за действиями конкурентов. Сами же монополии, как правило, легко нарушают патентные права уступающих им по силе соперников, рассчитывая на затяжное разбира-

тельство в суде. К тому же усложнение порядка выдачи «европейского патента» по сравнению с порядком выдачи патентов на базе национальных законодательств затруднит патентование изделий мелкими и средними фирмами.

\* \*  
\*

Процесс постепенного втягивания буржуазного государства в борьбу за максимальную долю в общем фонде прибавочной стоимости, присваиваемой международной буржуазией, находит свое логическое завершение в образовании международных государственно-монополистических организаций, в особенности интеграционного характера.

«Общий рынок» — наиболее развитая из существующих международных интеграционных группировок — качественно видоизменяет традиционные приемы и методы борьбы за экономический передел капиталистического мира. Новое здесь состоит в том, что передел осуществляется не в форме прямой договоренности между монополиями о перераспределении людских и природных ресурсов, а в результате предоставления наднациональными органами монополиям возможности отвоевать у более слабых конкурентов рынки сбыта, источники сырья, сферы приложения капитала, дешевую рабочую силу, квалифицированные кадры, изобретения и т. д. Этому содействует сам механизм интеграции, предусматривающий таможенное разоружение, свободный межнациональный перелив капиталов и рабочей силы, ликвидацию патентных барьеров, создание единого европейского законодательства о межнациональной компании и т. д. Распространение операций монополий отдельных стран блока на всю его территорию чрезвычайно ускоряет вытеснение из бизнеса меньших по размеру фирм, ибо для последних получение «европейского патента» столь же труднодоступно, как и приобретение статута «европейской компании», а возможности обхода сохраняющихся антикартельных запретов у них куда более ограничены, чем у их могущественных соперников.

Стремительное накапливание экономической мощи ведущими монополиями, проглатывающими не только мелкие и средние фирмы, но и крупные компании, затрудняет функционирование «Общего рынка», создает из-

вестную опасность самому его существованию. В самом деле, устанавливаемые частными картелями особые правила «поведения» для определенной группы компаний противоречат обычно нормам и правилам Парижского и Римского договоров, ограничивающим конкуренцию. Результатом этого является возникновение на территории «Общего рынка» своеобразного «двойного законодательства», подрыв авторитета исполнительного органа сообщества. Причем, чем могущественнее международные картели, тресты и концерны, тем эффективнее они соперничают с администрацией «Общего рынка» во влиянии на соответствующую отрасль промышленности в целом. Неизмеримо сложнее становится для администрации ЕЭС уравнивать сталкивающиеся интересы национальных отрядов буржуазии. С расширением состава ЕЭС за счет подключения Англии и некоторых других стран ЕАСТ межмонополистическое соперничество на интегрированном рынке угрожает принять еще более ожесточенный характер. Английские монополии превосходят компании «Малой Европы» по финансово-экономическим показателям, отличаются более высоким «классом международнойности», опираются на банковскую систему, обладающую многовековым опытом финансового ограбления других наций и обширными международными связями. Усиливаются противоречия между европейскими компаниями и американскими монополиями, управляемыми из-за океана. Через свои европейские филиалы компании США в равной, если не в большей мере, чем фирмы ЕЭС, используют все те выгоды, которые несет им образование «Общего рынка». Нарастание межмонополистических столкновений ставит под угрозу сам механизм функционирования ЕЭС, основанный на совмещении противоречащих друг другу начал — поддержании конкуренции, с одной стороны, и поощрении концентрации — с другой.

## РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ МОНОПОЛИЙ В ОБОСТРЕНИИ ПРОТИВОРЕЧИЙ ИМПЕРИАЛИЗМА

**Обострение борьбы за экономический передел капиталистического мира.** Возникновение и развитие международных монополий, усложнение и переплетение их форм, позволяющее «традиционные» методы раздела рынков дополнять новыми, не только не устраняет конфронтации различных отрядов капиталистов, как утверждают буржуазные идеологи, а, напротив, сопровождается дальнейшим обострением конкурентной борьбы во всех направлениях. Эта борьба ведется внутри международных монополий, между монополиями и аутсайдерами, между производителями и потребителями одних и тех же товаров, между монополиями разных отраслей.

В Международном азотном картеле, например, существуют противоречия между производителями синтетического азота и компаниями, выпускающими азотные удобрения в качестве побочного продукта коксохимического и металлургического производства. В погоне за заказами отдельные участники стремятся любыми способами обойти картель, так как сократить выпуск азотных удобрений, получаемых в качестве побочного продукта, практически невозможно. Производители же синтетического азота не желают идти на уступки своим партнерам и сокращать собственное производство. В результате «Нитрекс» (координационный центр картеля) не может равномерно распределять заказы между участниками и, следовательно, лишен такого важного орудия контроля над ценами, как регулирование производства азота. Проникновение же на рынок азотных удобрений нефтяных монополий, располагающих дешевым сырьем и разветвленной сбытовой сетью, еще более обостряет конкуренцию: меж-

ду собой сталкиваются международные азотный и нефтяной картели.

Монополистические объединения новых форм, в особенности если партнеры производят лишь составные части готового изделия, — более прочная форма монополистических сговоров, чем обычные картели, которые объединяют конкурентов, независимых друг от друга в производственном отношении. Однако союзы и этого типа представляют собой своего рода форму перемирия между его участниками. Любые производственные и технологические сдвиги, обусловленные прогрессом техники, могут привести к банкротству кого-либо из партнеров, поглощению одних участников другими, вовлечению в соглашения новых компаний. Изменения в расстановке сил внутри таких союзов сопровождаются всякий раз новым взрывом конкурентной борьбы за перераспределение квот производства и сбыта, мест в правлении и т. д. Подтверждением этому служит массовый характер нарушений разнообразных соглашений между членами предпринимательских союзов.

Соглашения между монополиями существуют временно, а конкуренция постоянно. Идет непрерывная борьба между «национальным эгоизмом» монополий и их стремлением к интернациональному единству. В. И. Ленин писал: «...существуют две тенденции: одна, делающая неизбежным союз всех империалистов, другая — противопоставляющая одних империалистов другим...»<sup>1</sup>

В современных условиях бурного научно-технического прогресса усиливается неравномерность развития в отдельных капиталистических странах отраслей промышленности и торговли, контролируемых международными союзами монополий, резко возрастает подвижность в расстановке сил конкурентов. В результате острее, чем прежде, встает на повестку дня вопрос об экономическом переделе мира. Такой передел осуществляется «по силе», «по капиталу». Стремление выстоять в конкурентной борьбе — и не только выстоять, но и одолеть соперников — толкает компании разных стран навстречу друг другу, ибо в объединении капиталов и установлении долговременных и устойчивых связей производственного, научно-

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 36, стр. 332.

технического, торгового, финансового и всякого иного характера они усматривают путь к повышению нормы прибыли. В этом проявляется действие закона прибавочной стоимости, который, ломая национальные границы, придает капиталистическому обобществлению международный характер.

Однако это международное сотрудничество монополий имеет крайне ненадежную основу, поскольку, как указывал К. Маркс, «совместные действия интересуют каждого лишь до тех пор, пока он благодаря им выигрывает больше, чем без них»<sup>1</sup>. Любая из участвующих в соглашении фирм прилагает отчаянные усилия к тому, чтобы закрепить и расширить свои позиции на иностранных рынках и в то же время, если не вытеснить партнеров со своего национального рынка, то хотя бы максимально ограничить их экспансию, а еще лучше полностью избавиться от партнеров, которые входят в долю. «...Подавляющее большинство фирм предпочитает самостоятельно вести свои дела, — пишет английский экономист Ч. Хогтон. — Они предпочли бы не делиться прибылями от любого предприятия с другой фирмой. За исключением особых случаев, межфирменное сотрудничество расценивается как положительный фактор лишь тогда, когда фирма не может без него обойтись. Заключено между фирмами мало браков по любви и очень много браков по расчету. Подчас обстоятельства складываются так, что выдержать обет промышленного безбрачия просто невозможно. Если отмирание «примитивных» представлений о конкуренции создавало положение, при котором фирмы в гораздо большей степени изъявляли готовность сотрудничать друг с другом, то в сегодняшней Европе необходимость выдерживать острую конкурентную борьбу просто заставляет их заключать соглашения. Фирмы заключают соглашения о сотрудничестве, чтобы уцелеть»<sup>2</sup>.

При этом международные соглашения монополистов нередко прерываются, и борьба снова идет в открытую. Следовательно, конкурентная борьба, стимулируя объединение ресурсов компаний разных стран, выступает

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 212.

<sup>2</sup> Ch. de Hoghton. *Gross-Channel Collaboration A Study of Agreements between British and Continental Firms*. P.E.P. London, 1969, p. 9.



как центростремительная сила в процессе интернационализации капиталов. Однако в то же самое время, разрывая международные капиталистические связи, конкурентная борьба проявляется как центробежная сила в процессе интернационального переплетения капиталов.

Постоянное единоборство двух тенденций — центростремительной и центробежной, двух сил — сплочения и разъединения, интеграции и дезинтеграции объясняет глубоко конфликтный, крайне неустойчивый, агрессивный характер современного империализма.

**Расхождение устремлений международных монополий с интересами стран местонахождения их филиалов и интересами «собственных» отечеств.** Буржуазные экономисты и правосоциалистические реформисты пытаются представить международные монополии как панацею от столкновений и конфликтов между монополистическим капиталом и отдельными странами, как средство обеспечения гармонического развития мировой капиталистической системы. П. Друкер, например, 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>1</sup>.

Действительность опровергает эти заявления апологетов империалистической буржуазии. С расширением масштабов миграции капиталов деятельность транснациональных концернов в растущей мере приходит в противоречие с интересами государств, импортирующих иностранный капитал.

Решения транснациональных и международных концернов, принимающиеся по производственным вопросам, затрагивают многие важнейшие аспекты экономического, а нередко и политического курса государств, на территории которых расположены их филиалы. Завоевание международными монополиями главенствующих позиций в основных отраслях экономики развитых капиталистических стран лишает эти страны возможности самостоятельно осуществлять многие необходимые для на-

---

<sup>1</sup> P. F. Drucker. Die Zukunft bewältigen. Düsseldorf — Wien, 1969, S. 120.

циональной экономики мероприятия, вынуждает их внести в свою политику коррективы, часто идущие в ущерб собственным интересам.

«Решения, принимаемые вращающей миллиардами долларов корпорацией, о том, инвестировать или нет, снижать или повышать цены, сокращать или расширять производство, переходить ли с естественного на синтетическое сырье, вводить ли автоматизированные линии и потоки, выбрасывать ли новую продукцию на рынки, могут оказывать самое серьезное влияние на любую страну, большую или малую. Именно в этом реальная демонстрация могущества корпораций, часто имеющая более важные последствия, чем решения правительств Соединенных Штатов, Англии или Франции... В свете многих фактов единственное реалистическое определение места и роли глобальных корпораций следующее: они являются чрезвычайно могущественными политическими государствами. Крупные корпорации становятся своего рода колонизаторами XX века, причем в роли главных действующих лиц выступают крупнейшие американские компании, обладающие огромными богатствами и технологическим превосходством... Их посольства — заводы, шахты, торговые предприятия»<sup>1</sup>, — пишет американский юрист и экономист Ричард Барбер, проработавший ряд лет консультантом при сенатской подкомиссии по вопросам антитрестовского законодательства.

Уже сейчас состояние экономики стран Западной Европы в известной мере определяется положением дел на филиальных американских предприятиях. Деятельность же последних регламентируется из штаб-квартир материнских компаний в зависимости от общехозяйственной конъюнктуры или платежного баланса США, экономической политики американского правительства и других факторов, не поддающихся контролю со стороны западноевропейских государств.

Формально филиалы транснациональных концернов в иностранных государствах подчиняются законам этих государств, но ряд важных моментов в их деятельности юридически не регулируется. К ним относятся изменение объема производства, право на строительство новых или

---

<sup>1</sup> R. J. Barber. The American Corporation. Its Power, Its Money, Its Politics. E. P. Dutton and Co., Inc. New York, 1970, p. 271—272.

закрытие старых предприятий, специализация на определенной продукции, выбор поставщиков и покупателей. При решении этих вопросов филиалы компаний США руководствуются исключительно соображениями прибыли да заокеанскими директивами, нисколько не заботясь об интересах экономики стран, открывших двери американскому капиталу: проблемах занятости, соблюдении структурных пропорций в народном хозяйстве, платежном балансе, объеме и направлении внешней торговли и т. д.

Достаточно сказать, что филиалы американских транснациональных монополий в Великобритании в период наибольшей остроты кризиса фунта стерлингов перед его девальвацией поспешили обратить имеющиеся у них фунты в другие, более устойчивые валюты и создать по возможности больше стерлинговых обязательств, чтобы впоследствии расплачиваться обесцененной валютой. Эти мероприятия в немалой степени способствовали обострению экономических и валютных затруднений Великобритании<sup>1</sup>.

В докладе Комиссии европейских сообществ «Прямые капиталовложения третьих стран в ЕЭС» выражается неудовольствие по поводу политики американских материнских компаний, запрещающих своим филиалам в Западной Европе экспортировать производимую ими продукцию на рынки США. «Принцип исключения конкуренции между дочерней и материнской компаниями, — заявляют эксперты в докладе, — затрудняет еще в большей степени поддержание равновесия в евро-американских коммерческих отношениях»<sup>2</sup>. Поддержание равновесия такого рода затрудняется, разумеется, не только закрытием рынка США для американских филиалов в странах Западной Европы, но и подчинением любых акций этих филиалов на рынках третьих стран диктату материнской компании. В бюллетене «Нэшнл провиншл бэнк» за ноябрь 1966 г. прямо говорится, что компании «Дженерал моторз» и «Форд» для проникновения на неамериканские рынки грузовых автомобилей используют главным образом английские предприятия, отдавая предпочтение производству легковых автомобилей дочерними

---

<sup>1</sup> «Finanzwirtschaft», 1969, N 6, S. 12—15.

<sup>2</sup> Цит. по: БИКИ, 4/VII.1970.

компаниями в ФРГ. Комментируя снижение Фордом числа моделей легковых автомобилей, изготавливаемых его филиалом в Англии, с 4 до 2, английская газета «Таймс» с горечью констатировала, что Форд исключает Англию из своей программы технологического развития<sup>1</sup>.

Изъятие из-под эффективного контроля правительств западноевропейских стран наиболее прогрессивных и динамичных отраслей промышленности не может не внести существенных коррективов в прогнозы европейцев, касающиеся модернизации их экономики. В программе модернизации почетное место отводится производству средств автоматизации и электронно-вычислительных машин, которые, по образному выражению экспертов Комиссии сообщества, обеспечивают функционирование «нервной системы предприятий, лабораторий, обслуживающих организаций и армии»<sup>2</sup>.

Однако американская фирма «Сперри рэнд» сосредоточила производство ЭВМ в США, оставив в Англии изготовление простых пишущих машинок, а во Франции — электрических. Фирма «Берроуз» производит на английских предприятиях только суммирующие машины, переключив на ЭВМ свои американские заводы. Единая стратегия материнских компаний, ориентированная на концентрацию в США наиболее современных видов производств и сохранение в странах Западной Европы малоперспективных отраслей, отнюдь не способствует сокращению «технологического разрыва» между этими странами и США. Такого рода разрыв создает достаточно оснований для опасения, «как бы Западная Европа не превратилась в колониальный придаток США», — заключают авторы исследования «Электронная промышленность стран — членов ЕЭС и американские капиталовложения», подготовленного по заказу Комиссии европейских сообществ<sup>3</sup>.

Объектом особого недовольствия монополистов стран Западной Европы являются привилегии, которыми в ущерб их интересам пользуются на европейском рынке американские фирмы. Эти привилегии проистека-

---

<sup>1</sup> «The Times» (The Times Business News), 16.VI.1967, p. 19.

<sup>2</sup> «L'Industrie electronique des pays de la Communauté et les investissements américains». Commission des communautés européennes. Bruxelles, 1969, p. 9.

<sup>3</sup> Ibid., p. 6.

ют из финансовой мощи родительских компаний США, стоящих за спиной своих зарубежных филиалов, а также из тех преференциальных финансовых и налоговых соглашений, которые и по сей день заключают европейские правительства с целью привлечения американского капитала для развития экономики своих стран. Как подчеркивалось в упоминавшемся докладе Комиссии европейских сообществ, результатом подобных преференциальных соглашений было не только сокращение доходов стран ЕЭС от налоговых сборов, но и «создание неравенства между режимами, которыми пользуются американские инвесторы и западноевропейские предприниматели. Подобное неравенство нарушает общие условия конкуренции»<sup>1</sup>.

Правительства развитых стран капитализма, в первую очередь Западной Европы, привлекая американский капитал, стремятся, во-первых, получить недостающие средства для финансирования инвестиций и, во-вторых, воспользоваться научно-техническими достижениями и опытом американских монополий в организации массового и крупносерийного производства. Однако доля средств, переводимых из США в общем объеме американских капиталовложений в странах Западной Европы, неуклонно сокращается (с 25,5% в 1959 г. до 16% в 1967 г.)<sup>2</sup>. Инвестиции транснациональных монополий США в этих странах в своей подавляющей части финансируются за счет собственных средств западноевропейских филиалов (нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений) и заемных средств, полученных на рынке капиталов Западной Европы. Из доклада Комиссии европейских сообществ «Прямые капиталовложения третьих стран в ЕЭС» явствует, что в 1967 г. европейские кредиторы предоставили компаниям США 2,6 млрд. долл. против 447 млн. в 1959 г. В результате удельный вес средств, заимствованных на западноевропейском рынке капиталов, в суммарных американских инвестициях в Западной Европе повысился за указанный период с 29 до 47%. После принятия в 1968 г. правительственных мер по ограничению вывоза капитала из США использование американскими корпорациями европейского рынка

---

<sup>1</sup> Цит. по: БИКИ, 4/VII.1970.

<sup>2</sup> «Industriekurier», 25.VI.1970.

капиталов для финансирования своих заграничных филиалов еще более активизировалось.

По мнению экспертов Комиссии европейских сообществ, многие американские фирмы уже через два-три года после первых капиталовложений в состоянии полностью отказаться от привлечения новых капиталов из США. Компания «Дженерал моторз», например, за последние 20 лет не вывезла в Европу ни одного доллара, широко пользуясь европейскими кредитами<sup>1</sup>. В то же время все большая часть доходов, заработанных в западноевропейских государствах, уплывает за океан. Так, удельный вес реинвестированных на месте прибылей в общей сумме полученных американскими фирмами в странах ЕЭС прибылей снизился с 15,9% в 1959 г. до 8,9% в 1967 г.<sup>2</sup>

Развитие тенденции, заключающейся в том, что объем американских инвестиций значительно перекрывается размером той дани, которая притекает обратно в США, раскрывает чрезвычайно важную особенность современной миграции капиталов. Эта особенность, проявляющаяся в соотношении между суммами иностранных инвестиций и суммами приносимых ими прибылей, позволяет квалифицировать вывоз капитала как паразитизм даже не в квадрате, как характеризовал его В. И. Ленин, а в кубе<sup>3</sup>.

Не лучше обстоит дело и с перенесением достижений технического прогресса из США в Западную Европу. Стремясь закрепить свое научно-техническое превосходство, американские концерны сосредоточивают теоретические исследования в материнских компаниях, расположенных в самих США. Их же заграничные филиалы ограничиваются в основном исследованиями и разработками, направленными на приспособление производимой ими продукции к местному рынку. Затраты американских компаний на проведение исследовательских работ за границей значительно отстают от таких затрат в США. По данным Стэнфордского исследовательского института, только половина из 200 американских компаний, дей-

---

<sup>1</sup> «Libre belgique», 19.VIII.1970.

<sup>2</sup> «Industriekurier», 25.VI.1970.

<sup>3</sup> См. Л. А. Леонтьев. Ленинская теория империализма. М., 1969, стр. 357.

ствующих в Западной Европе, осуществляет там исследовательские работы. Причем большинство из них тратит в Западной Европе не более 4% своего бюджета на научные исследования и разработки<sup>1</sup>. Более того, американские монополии сами развернули за рубежом настоящую охоту за последними достижениями науки и техники, скупая «умы» как для вывоза в США, так и для использования на местных филиальных предприятиях, перекачивая за океан все важнейшие открытия, сделанные в их филиалах европейскими учеными. Подобные действия американских корпораций никак не ведут к сокращению «технологического разрыва» между США и Западной Европой.

Наличие конфликта между национальными интересами отдельных стран и транснациональными корпорациями США признают и американские экономисты (Р. Вернон, Х. Мартин, Р. Барбер)<sup>2</sup>. Этот конфликт перерастает рамки конкурентной борьбы враждующих монополистических группировок и ведет к ущемлению национального суверенитета стран, в которые проникает американский монополистический капитал. «Политические деятели во всех странах, — пишет Р. Барбер, — прекрасно понимают, что решения, принятые за пределами границ этих стран, оказывают огромное влияние на их внутренние дела и что в своей практической деятельности они мало в чем могут проявить самостоятельность, не вызвав цепочки дипломатических инцидентов»<sup>3</sup>.

Поведению западноевропейских транснациональных монополий присущи те же черты и узкокорыстные интересы, что и американским корпорациям. Однако если последние инвестируют капиталы в Западной Европе, не встречая на своем пути сколько-нибудь существенных препятствий, то проникновение западноевропейских транснациональных концернов в США затрудняется, как указывалось, американскими законоположениями об им-

---

<sup>1</sup> *J. H. Dunning. The Role of American Investment in the British Economy. London, 1969, p. 156—157.*

<sup>2</sup> *R. Vernon. Multinational Enterprise and National Sovereignty. — «Harvard Business Review», March — April 1967; H. Martyn. Multinational Corporation in a Nationalistic World. — «Challenge», Vol. 14, November — December 1965.*

<sup>3</sup> *R. J. Barber. The American Corporation. Its Power, Its Money, Its Politics, p. 282—283.*

миграции, неблагоприятным финансовым режимом для иностранных вложений, антитрестовскими преследованиями.

На иностранных инвесторов в США распространяется, в частности, экстерриториальное применение антитрестовского законодательства в отношении их внеамериканских операций. Американские власти вправе потребовать от иностранных компаний реорганизации их зарубежной деятельности, как, например, отказа от участия, совместных проектов, соглашений о регулировании рынков и т. п. в любой точке земного шара, в том числе и у них на родине<sup>1</sup>. Что касается соглашений между западноевропейскими и американскими фирмами о слиянии и учреждении обществ коллективного владения на территории США, то все они подлежат утверждению министерством юстиции. Последнее правомочно и после разрешения соглашения принудить вновь созданное образование к роспуску. Но особую опасность для более слабых в финансовом отношении западноевропейских фирм представляет, как утверждает буржуазный экономист А. Глайс, требование о возмещении в тройном размере ущерба, нанесенного монополистической практикой. Это требование, вытекающее из антитрестовского обвинения, распространяется на иностранные фирмы, даже

---

<sup>1</sup> Судьба швейцарских концернов СИБА и «Гейги» служит наглядным примером того, насколько американская собственность сковывает свободу западноевропейских предпринимателей принимать решения о собственном будущем. СИБА и «Гейги» медлили с запланированным слиянием не в последнюю очередь из-за «необходимости дать разъяснение по поводу влияния этого слияния на американскую собственность в обеих фирмах» («*Gemeinsames Komptique von CIBA AG und Geigy AG*» Basel, 4.IX.1969, VWD-Europa). Обе фирмы оказались вынужденными продать часть американской собственности в сфере красителей, чтобы усиление их позиций на рынке после слияния не было опротестовано в США.

Английскому концерну ИКИ (располагает в США собственными и совместными с фирмой «Дюпон» компаниями) антитрестовские власти предложили распустить филиалы коллективного владения в Канаде, Бразилии и Аргентине, усмотрев в зарубежных совместных проектах ИКИ и «Дюпон» нарушение интересов внутренней и внешней торговли США. От швейцарских часовых компаний, имеющих информационный центр и значительные экспортные интересы в США, антитрестовские власти потребовали аннулирования соглашения с британской, французской и западногерманской часовой промышленностью.



если они в США только продают товары, а не инвестируют капиталы<sup>1</sup>.

Давление транснациональных гигантов на экономику иностранных государств усиливается тем, что они опираются в своей деятельности на экономическую и военно-политическую мощь стоящих за их спиной национальных империализмов<sup>2</sup>. Типичны в этом отношении многочисленные демарши правительства США по поводу национализации собственности американских концернов в Латинской Америке. Характерным примером того может служить и ходатайство британского министра иностранных дел перед государственным департаментом США за «Бритиш петролеум» в ее конфликте с американским министерством юстиции при приобретении ею нефтеочистительных заводов и бензоколонок в США.

В свою очередь международные монополии служат важной опорой общей империалистической политики западных государств. В частности, в условиях напряженного положения с поставками нефти, сложившегося в результате израильской агрессии против арабских стран в июне 1967 г. и закрытия Суэцкого канала, голландское правительство играло такую значительную роль в международных консультациях по вопросу о распределении нефти, которая далеко превосходит его обычное влияние и основывается исключительно на важных позициях, занимаемых «Ройал датч-Шелл»<sup>3</sup>.

Сплетение монополий и государства в единый экономический и политический механизм не исключает, однако, острых конфликтов и столкновений международного монополистического капитала не только с иностранными, но и с национальными правительствами. «Многона-

---

<sup>1</sup> A. Gleiss. Die Gefahren des U.S. Antitrustrechts für europäische Unternehmen. — «Aussenwirtschaftsdienst des Betriebsberates», 1969, N 12.

<sup>2</sup> «Формирование общественно-политических предпосылок для эффективной экономики и энергичная поддержка собственных предприятий на мировом рынке превратились в первоочередные политические задачи, отказаться от которых правительство может лишь ценой собственного крушения», — утверждает буржуазный экономист Клаус Донани (K. von Dohnanyi. Japanische Strategien und das deutsche Führungsdefizit. München, 1969, S. 97).

<sup>3</sup> См. Р. Овинников. Левиафаны капиталистического мира. — «Мировая экономика и международные отношения», 1969, № 8, стр. 24.

циональная корпорация буквально революционизирует мировую капиталистическую экономику и развивается быстрее, чем правительства в состоянии регулировать и контролировать последствия ее деятельности»<sup>1</sup>, — заявляет американский прогрессивный экономист Э. Джагер. А последствия эти приходят нередко в противоречие с национальными интересами ее «собственной» страны. Так, экспортируя капитал или вынося за границу часть своего производственного комплекса, транснациональные и международные концерны не задумываются обычно над тем, какое воздействие окажут их акции на состояние платежного баланса, устойчивость валюты, проблему занятости, структурные пропорции в экономике их страны.

Своими действиями монополии нередко сталкивают между собой правительства империалистических держав. В начале 1971 г. правительство США, например, оказало сильнейшее давление на правительство Англии с целью заставить его субсидировать убыточное производство английской фирмой «Роллс-Ройс» авиационного двигателя для американской компании «Локхид»<sup>2</sup>.

Попытки смягчения межимпериалистических противоречий с помощью интеграционных объединений западноевропейских государств не приводят к желаемым результатам. Эти объединения, становясь для частного монополистического капитала государств-членов мощным орудием в борьбе с конкурентами, сами превращаются в арену ожесточенных трений и конфликтов. Острое противоборство монополий и стоящих за ними правительств стран-партнеров, коллективная экспансия последних в третьи страны, столкновения с компаниями государств-аутсайдеров, проникающих в интеграционные объединения, — все это является прямым выражением и неизбежным результатом капиталистических форм хозяйственного сближения наций.

Характерные для интегрирующихся западноевропейских стран относительно небольшой разрыв в уровнях экономического развития, сравнительное равенство условий конкуренции для национальных компаний, известная

---

<sup>1</sup> *E. R. Jager. The Conglomerate Goes Global. — «AFL-CIO American Federationist», January 1970, p. 19.*

<sup>2</sup> См. «Правда», 1 марта 1971 г.

легкость миграции капиталов и их тесное международное переплетение не приводят и не могут привести к «гармонизации» интересов монополистических группировок, к ослаблению соперничества между ними. Напротив, борьба между монополиями, развертывающаяся в новых условиях «либерализации» внешнеэкономических связей, становится еще более ожесточенной. При этом существенно меняется роль отдельных инструментов конкурентной борьбы.

Политика таможенного разоружения, благоприятствующая расширению товарооборота между странами-партнерами, сопровождается попытками широкого использования различных ограничительных мер, таких, как условия поставок, маневрирование внутренними и внешнеторговыми ценами, явное и скрытое субсидирование экспорта, санитарные кордоны и т. д. Эти меры нередко носят запретительный характер и нацелены на создание благоприятных условий для конкуренции со странами-партнерами. Но какие бы формы ни принимала борьба монополий и поддерживающих их правительств внутри империалистических интеграционных объединений, внутренним содержанием и конечной целью такой борьбы продолжает оставаться экономический раздел капиталистического мира. Известное положение В. И. Ленина приобретает в современных условиях особенно актуальное звучание: «...частные и государственные монополии переплетаются воедино в эпоху финансового капитала, как и те и другие на деле являются лишь отдельными звеньями империалистской борьбы между крупнейшими монополистами за дележ мира»<sup>1</sup>.

Конфликтные ситуации, создаваемые деятельностью транснациональных и международных концернов, оказывают форсирующее воздействие на развитие империалистической интеграции. Внедряясь в процесс производства различных государств, подрывая систему государственно-монополистического регулирования на национальном уровне, международные монополии приходят в столкновение с правительствами многих стран. Эти столкновения и конфликты в свою очередь мешают деятельности международных монополий. Отсюда возникает стремление к разного рода межгосударственным согла-

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 370.

шениям, которые в состоянии были бы уравнивать противоречивые интересы транснациональных концернов и национальных правительств, облегчали бы распространение хозяйственных операций отдельных концернов на территорию целого региона.

Можно полагать, следовательно, что дальнейшее сосредоточение экономической мощи в руках международных монополий чревато углублением и расширением интеграционных процессов на межгосударственном уровне. Однако деятельность наднациональных органов власти в течение длительного времени будет, вероятно, корректироваться действиями национальных буржуазных правительств. Их сохранение диктуется не только стремлением отдельных монополий использовать в борьбе против конкурентов мощь собственных национально обособленных империализмов, но также социальными и политическими мотивами.

Наряду с сохранением заинтересованности монополий-гигантов в использовании государственного аппарата для дальнейшего расширения экономической и политической экспансии усилится их стремление к ограничению активности государства, если эта активность будет приходиться в столкновение с интересами монополий.

В свою очередь империалистические правительства, а также наднациональные органы, защищая глобальные интересы монополистического капитализма, попытаются противодействовать узкоэгоистическим устремлениям отдельных монополий выйти из-под какого бы то ни было контроля.

Разрешения взаимных противоречий монополии-гиганты и буржуазные правительства отдельных стран будут, видимо, искать в образовании международных государственно-монополистических союзов, где были бы представлены обе заинтересованные стороны. Прообразом такого рода союза может служить существующий уже сегодня «интернационал финансистов», известный как «бильдербергская группа». Эта своеобразная международная организация, возникшая в результате личной унии политических руководителей капиталистического мира и финансово-промышленной олигархии, призвана осуществлять нажим на соответствующие правительства, координировать их действия, направленные на сохранение буржуазного строя, сглаживать межимпериалистические

противоречия и разногласия, всеми мерами содействовать сплочению и укреплению сил капитализма<sup>1</sup>.

По мере распространения деятельности монополий-гигантов на новые и новые страны и усложнения их взаимоотношений с правительствами этих стран число подобных организаций, объединяющих монополии или группы монополий и заинтересованные правительства (а в отдельных случаях и наднациональные органы), будет, вероятно, возрастать.

Трудно, однако, ожидать, что такого рода организации окажутся в состоянии решить возложенные на них задачи. Уже сейчас в противовес требованиям о «приспособлении политической структуры» капиталистического мира к потребностям международных монополий, об «облегчении» деятельности последних (путем согласования национальных законов о налогах, таможенных сборах, унификации кредитных ограничений и т. п.) выдвигаются контртребования об «обуздании» транснациональных «колоссов», о заключении специальных международных соглашений, ограничивающих бесконтрольность их действий, и т. п. Но даже в рядах сторонников усиления контроля над монополистическими гигантами нет единства. Если западноевропейских буржуазных критиков международных монополий беспокоит внедрение американского капитала в передовые отрасли промышленности Западной Европы и связанные с этим негативные последствия для структуры ее экономики, то американских противников международных монополий волнует вынесение за пределы США отдельных отраслей производства — и как следствие этого — уменьшение числа рабочих мест в США, ухудшение состояния американского платежного баланса и т. д.

Несовместимость целей, которые ставят перед собой различные транснациональные и международные концерны, противоречия между их отдельными звеньями, глубокая рознь экономических интересов разных стран, охватываемых деятельностью таких концернов, будут подрывать диктуемые классовым инстинктом усилия государственно-монополистических организаций и отдель-

---

<sup>1</sup> «Мировая экономика и международные отношения», 1969, № 9, стр. 15.

ных буржуазных правительств по укреплению социально-политической стабильности капиталистического мира. В том же направлении будут действовать накопление экономической и политической мощи мировой социалистической системой, обретение экономической независимости развивающимися странами, интернационализация рабочего и крестьянского движения.

**Ограничение произвола международных монополий. Противодействие монополистических союзов развитию мирового революционного процесса.** Острая борьба развертывается не только внутри лагеря империализма, но и между монополиями, с одной стороны, и социалистическими и развивающимися государствами, с другой. Несмотря на наращивание в послевоенный период экономической мощи международных монополий, они уже не являются полновластными хозяевами на мировом капиталистическом рынке. Три важнейших фактора современности — мировая социалистическая система, международное рабочее движение и национально-освободительные революции — ставят определенные границы хозяйничанью международных монополий.

Прежде источники сырья и рынки сбыта стран, ставших ныне социалистическими, были поделены между членами международных картелей. Во многих из них участвовали и компании этих стран. Так, монополистические объединения Чехословакии, Венгрии, Польши входили в международный электроламповый картель «Фебус», являлись участниками международных картелей по кабелю, стали, трубам, проволоке, рельсам. Металлургические тресты Чехословакии и Венгрии входили в международный картель по катанке. Химические монополии Чехословакии и Польши состояли в международном картеле по анилиновым красителям, организованном специально для торговли в Китае. Польские компании участвовали в международных калийном и азотном картелях.

Экспансия международных картелей и организаций картельного типа на мировых товарных рынках ограничивается не только изгнанием монополий из стран, образовавших мировую социалистическую систему, но и растущей ролью этих стран как производителей и экспортеров разнообразной продукции. Уже сейчас наступление монополий в известной мере сдерживается советскими

поставками нефти и нефтепродуктов, чёрных металлов и проката, марганцевой и хромовой руд, пиломатериалов, румынскими продажами нефтепродуктов, вывозом из социалистических стран текстильных волокон, пряжи и тканей и т. д.<sup>1</sup> Растёт экспорт машин и оборудования из стран социалистического содружества. Уже сейчас промышленное оборудование, например, советского производства используется более чем в 50 странах мира. За последние 10 лет (1960—1970 гг.) поставки товаров этой категории из стран — членов СЭВ в развитые капиталистические государства возросли в 3,8 раза. Но особенно интенсивно интерес к закупкам машин и оборудования в социалистических странах растёт у молодых государств Азии и Африки. Поставки таких товаров в большом объёме и на льготных условиях и разнообразное техническое содействие социалистических стран являются базой роста в развивающихся государствах многих отраслей обрабатывающей промышленности, закладывающей основы их экономической самостоятельности. На основе этих поставок в молодых государствах построено и строится около 1000 промышленных предприятий и других объектов.

Образование и укрепление мировой социалистической системы, ликвидировав монополию капиталистических фирм на ряде мировых товарных рынков, в том числе на рынке машин и оборудования, принудило эти фирмы искать новые средства сохранения своих подорванных позиций на международной арене, приспособливаться к меняющимся условиям соревнования двух мировых систем. В частности, в первоначальный период существования молодых государств они по существу саботировали поставки им промышленного оборудования, ставя подчас неприемлемые коммерческие условия, особен-

---

<sup>1</sup> В то же время социалистические государства не конкурируют по этим товарам на рынках развивающихся стран с местными поставщиками. В частности, как заявил в своем выступлении на первой Конференции ООН по торговле и развитию глава советской делегации, Советский Союз готов содействовать развитию торговли между развивающимися странами даже за счет сокращения собственных поставок тех товаров, которыми они могут сами снабжать друг друга (Б. М. Пинегин. Насущные проблемы международной торговли. К итогам Конференции ООН по торговле и развитию. М., 1966, стр. 114).

но если речь шла о предприятиях, принадлежащих государственному сектору (например, Индии на строительство металлургического комбината предлагался кредит из 12% годовых). Однако позднее, напуганные усилением влияния социалистических стран на мировое хозяйство и возможностью утраты своих позиций в развивающихся странах, международные монополии стали идти на уступки, смягчать свою торговую политику.

Страны социалистического содружества активно воздействуют на цены, устанавливаемые международными картелями, не только поставками на мировой капиталистический рынок разнообразной продукции, но и регулярными закупками на этом рынке ряда товаров. Они потребляют, в частности, около четверти мирового производства и мирового экспорта каучука, 15% какао-бобов, джута и хлопка-сырца, около 10% цитрусовых и чая и т. д. Закупки этих товаров социалистическими государствами способствуют стабилизации рынков, смягчая для освободившихся стран-экспортеров пагубные последствия циклических колебаний и спекулятивной игры спроса и предложения, с которыми они сталкиваются на мировом капиталистическом рынке.

Большую поддержку в борьбе против засилья международных монополий социалистические страны оказывают молодым государствам, помогая им осваивать и развивать собственные национальные сырьевые ресурсы. Принципиально новое положение на мировых товарных рынках создается в связи с согласием Советского Союза в качестве платы за оказание экономической и технической помощи импортировать товары развивающихся государств.

Успехи социализма в экономике, технике, культуре, в сфере мировой политики и международной торговли, подрывая международные позиции империализма, облегчают и ускоряют уничтожение колониализма. Развитие национально-освободительного движения сужает сферу господства международных монополистических союзов, лишает их возможности грабить народы отсталых стран «традиционными» способами.

Освободившиеся государства Азии, Африки и Латинской Америки по мере обретения экономической независимости становятся все более самостоятельными в вопросах распоряжения товарами, ныне контролируемые



картелями. Они выдвигают требования о замене частных картельных соглашений межправительственными, в которых аграрно-сырьевые страны были бы официально представлены. В борьбе с экспансией международных монополий развивающиеся страны начинают использовать не только межправительственные товарные соглашения, но и такие рычаги, как региональные организации торгово-экономического сотрудничества, коллективные действия в ООН, антикартели (межправительственные объединения стран — производителей сырья, создаваемые в противовес международным картелям), участие совместно с социалистическими государствами в международных экономических организациях. Экономически менее развитые страны широко используют межимпериалистические противоречия, заключая с аутсайдерами соглашения на более выгодных условиях, чем с членами картелей, и вынуждая тем самым картели к уступкам.

Молодые суверенные государства участвуют теперь в решении вопросов, еще недавно находившихся исключительно в компетенции членов международных картелей, в частности об установлении цен, о распределении прибылей, участии в капитале иностранных фирм и в управлении ими, об организации национальных компаний, о подготовке национальных кадров и т. д. Тенденция к ослаблению позиций международных картелей уже довольно четко проявляется на капиталистических рынках сахара, нефти, меди, олова, какао-бобов, каучука, фосфатов.

Развитие мирового революционного процесса наталкивается на активное противодействие со стороны международных монополий и поддерживающих их империалистических правительств. Потеря или ослабление монопольных позиций на рынках бывших колоний и зависимых стран, получение большинством из этих стран политической независимости сильно подхлестнули процесс объединения сил монополий и государства в главных империалистических державах в единый экономический и политический механизм. Использование этого механизма международными монополиями в борьбе за рынки сбыта, источники сырья, сферы приложения капитала конкретно проявляется в развязывании против развивающихся государств прямой вооруженной агрессии, организации там антиправительственных заговоров и государствен-

ных переворотов, осуществлении экономической блокады этих стран и т. д. Характерны в этом отношении вооруженная агрессия США в Доминиканской Республике в середине 60-х годов, бесконечные антиправительственные заговоры в нефтедобывающих странах (Ираке, Алжире, Сирии и т. д.), тесно связанная с происками Международного нефтяного картеля агрессия Израиля против свободолюбивых арабских народов, террористические акты и разнообразные формы открытого саботажа в Чили, где правительство С. Альенде национализировало в марте 1971 г. принадлежавшие американским монополиям медные рудники. Современная действительность блестяще подтверждает известное положение В. И. Ленина о том, что «для устранения конкурента тресты не ограничиваются экономическими средствами, а постоянно прибегают к политическим и даже уголовным»<sup>1</sup>.

С помощью подобных средств империалистические державы пытаются подавить национально-освободительное движение и повернуть в интересах международных монополий ход истории вспять. В тех же странах, где сдержать национально-патриотическое движение невозможно, империалистические, неоколониалистские силы, идя на известные уступки, изыскивают в то же время новые методы воздействия на экономику развивающихся стран. При помощи этих методов они рассчитывают удержать освободившиеся государства на положении эксплуатируемых наций. Монополисты привлекают, в частности, к участию в своих союзах местных предпринимателей, а в некоторых случаях и правительства развивающихся стран, маскируют свою деятельность местными вывесками, используют новые источники сырья и тактику временного понижения цен для оказания давления на молодые суверенные государства, соглашаются на ограничение доли прибылей и заключение договоров типа коммерческого подряда<sup>2</sup>.

Но особое место в общей неоколониалистской стратегической политике империализма отводится включению

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 30, стр. 94.

<sup>2</sup> Особенность таких договоров состоит в том, что иностранная компания-подрядчик осуществляет эксплуатацию сырьевых ресурсов по поручению государственной национальной компании развивающейся страны, которая остается юридически собственником этих ресурсов.

развивающихся стран в так называемое новое международное разделение труда. Речь идет о развитии в этих странах обрабатывающей промышленности. При этом имеется в виду не создание высокоразвитого современного производства с законченным циклом, а лишь налаживание выпуска некоторых видов оборудования, отдельных узлов, деталей или полуфабрикатов. Сооружение в бывших колониальных и зависимых странах предприятий, являющихся своеобразным технологическим продолжением (филиалами, отделениями, цехами) головных компаний монополий, призвано теснее привязать эти страны к экономике империалистических держав, чем колониальные пути. На смену внеэкономическому принуждению здесь приходит экономическая и технологическая зависимость. Даже когда в рамках регионального союза развивающихся стран осуществляется полный производственный цикл, то и в этом случае взаимосвязанные предприятия представляют собой лишь звенья в единой монополистической структуре, если они контролируются иностранным капиталом.

В развитии современного капитализма прослеживаются, следовательно, две взаимосвязанные тенденции. Одна из них проявляется в ограничении всевластия монополий на мировой арене. Монополиям пришлось потесниться. Империализм не в состоянии более ни восстановить, ни удержать свои прежние позиции. Вторая тенденция, непосредственно проистекающая из первой, состоит в модернизации методов господства над странами, сбросившими колониальное ярмо. Монополистические объединения не могут более диктовать свою волю другим народам и странам столь полновластно и открыто, как это делалось ими ранее. Они вынуждены маневрировать, изворачиваться и маскироваться, утверждая неокOLONИализм, который сохранил бы экономическую зависимость молодых суверенных государств от международных монополий.

**Социальная стратегия международных монополий. Расширение плацдарма антимополистической борьбы.** Господство международных монополий резко обостряет основное противоречие капитализма — между наемным трудом и капиталом. Международная форма соединения рабочей силы и средств производства реализуется двояким образом: либо перенесением производства в ино-

странные государства с относительно дешевой рабочей силой, либо привлечением низко оплачиваемых иностранных рабочих на предприятия международного или транснационального концерна. Первый путь наиболее характерен для экономической экспансии транснациональных монополий США, а второй — для аналогичных компаний стран — участниц «Общего рынка»<sup>1</sup>.

Рассредоточение производственных единиц по разным странам чрезвычайно расширяет возможности международного маневра монополий, интернационализирует эксплуатацию рабочей силы, позволяя монополиям переносить из страны в страну наиболее эффективные методы эксплуатации. Благодаря международной дисперсии производственных единиц монополии имеют возможность оказывать постоянное давление на рынок труда в «своей» и «чужих» странах, «умерять» требования рабочего класса, вносить раскол в рабочее движение, препятствовать развитию стачечной борьбы<sup>2</sup>.

Аналогичных результатов монополии добиваются эксплуатацией как высококвалифицированных, так и в особенности неквалифицированных рабочих-иммигрантов. Последние в значительной своей части неорганизованны, вынуждены соглашаться на любую оплату и любые условия труда и жизни. В подавляющем большинстве они не пользуются социальным обеспечением, лишены возможности активно бороться за повышение заработной платы и улучшение жизненных условий. Выгоды от иммигрантов так велики, что правящие круги империалистических держав предпочитают платить «собственным» безработным незначительные пособия, предоставляя монополиям возможность извлекать огромные барыши из сверхдешевого труда «импортных» рабочих. В 1970 г. в Западной Европе насчитывалось 8 млн. человек, покинувших свою

---

<sup>1</sup> См. подробнее *И. А. Соколов. Мировое хозяйство и революционный процесс. М., 1971.*

<sup>2</sup> С. Ролфе в упоминавшемся исследовании пишет: «Канадские производители тяжелого оборудования, над которыми нависла угроза лишиться комплектующих частей из-за детройтской стачки, были в состоянии обеспечить бесперебойное снабжение этих частей с английских заводов. Причем собирались эти части во Франции, а готовые изделия продавались в Северной Америке. Дисперсия защищает, таким образом, международные компании не только от циклических движений, но и от угрозы их отрыва от источников снабжения» (*S. E. Rolfe. International Corporation, p. 64.*)

родину из-за безработицы. На первом месте по экспорту рабочей силы стоит Италия: за пределами ее границ в указанном году находились 1 млн. 700 тыс. трудящихся-эмигрантов.

Объединение сил монополиями разных стран для совершенствования международной системы эксплуатации и угнетения активизирует антимонополистическую борьбу 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 монополий, координация забастовочных выступлений, борьба за уравнивание условий труда по наиболее высоким стандартам, лишение монополий свободы международного маневра, эффективный контроль широкой демократической общественности над деятельностью крупнейших национальных и международных монополий.

В условиях, когда все больший размах приобретает деятельность международных монополий, особое значение приобретает единство действий трудящихся как в общенациональных рамках, так и в более широких масштабах. Всеобщая забастовка английских докеров в июле 1970 г., например, закончилась победой лишь потому, что была поддержана как рабочими самой Англии, так и профсоюзными объединениями портовиков Скандинавских стран, Голландии, ФРГ, Франции, Бельгии и др. Портовые рабочие этих стран отказались разгружать суда, которые направлялись в Великобританию, но в связи с забастовкой изменили курс и бросили якорь в иностранных портах. Ярким примером международной солидарности может служить забастовка рабочих английских заводов фирмы «Форд» в марте 1971 г., поддержанная автомобилестроителями 19 стран, в том числе Аргентины, Австралии, Бразилии, Италии, США, Франции, ФРГ, Японии. Ими была организована в Лондоне международная конференция профсоюзов автомобильной промышленности, выступившая в защиту бастующих.

В современных условиях объявление забастовки на предприятиях транснационального или международного концерна в одной из стран сопровождается сплошь и рядом забастовками солидарности рабочих этого концерна

в других странах. В частности, требования бастовавших рабочих «Дженерал электрик» в США были поддержаны в декабре 1969 г. забастовкой рабочих на предприятиях дочерней компании этой фирмы в Англии; забастовка американских рабочих концерна «Дженерал моторз» была подхвачена в сентябре 1970 г. канадскими рабочими того же концерна и т. д.

Ширится противодействие международного рабочего класса империалистической политике натравливания рабочих разных национальностей друг на друга с помощью «импорта» рабочей силы. Национальные предрассудки, шовинистические настроения, насаждаемые агентурой монополий в рабочем классе, делают не всегда легким установление единства действий и даже контактов между рабочими-иммигрантами и национальным рабочим классом. Тем не менее в самые последние годы рабочие-иммигранты все чаще принимают участие в классовой борьбе наравне с национальным рабочим классом. Особенно ярко это проявилось во Франции в мае — июне 1968 г., когда большинство иностранных рабочих присоединилось к французским трудящимся в их беспрецедентной стачечной борьбе, охватившей около 10 млн. человек.

Передовые отряды рабочего класса выступают как за пресечение организуемого монополиями штрейкбрехерства 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, улучшение условий труда и быта иммигрантов, приобщение их к совместной борьбе против предпринимателей.

Успехи рабочего движения обусловлены в большой мере тем, что классовая борьба в странах капитала протекает на фоне соревнования двух мировых систем. С помощью социальных маневров, отдельных уступок «монополистический капитализм пытается предотвращать наиболее опасные для буржуазного строя социально-экономические потрясения»<sup>1</sup>, отмечалось на международном Совещании коммунистических и рабочих партий.

Как указывалось на Лондонской конференции 15 ком-

---

<sup>1</sup> «Международное Совещание коммунистических и рабочих партий». Документы и материалы, стр. 44.

мунистических и рабочих партий Западной Европы в январе 1971 г., борьба против международной социальной стратегии империализма требует дальнейшего укрепления единства рабочего класса и всех трудящихся в национальном и международном масштабе, противопоставления растущей мощи международных монополий интернациональной солидарности всех пролетариев, занятых на предприятиях одних и тех же концернов в разных странах.

Стремительное расширение международного плацдарма анtimoнополистической борьбы, возросшая мощь классовых выступлений рабочих и их союзников свидетельствуют о том, что в настоящее время гораздо резче, чем когда-либо, выступает конфликт между возросшими потребностями производительных сил и устарелыми, отживающими свой век производственными отношениями капиталистического строя. В этом коренятся объективные предпосылки дальнейшего роста и укрепления анtimoнополистических сил, призванных под руководством рабочего класса осуществить революционный переход от капитализма к социализму. «Все более очевидной для народов становится противоестественность положения, — отмечал Л. И. Брежнев на международном Совещании в 1969 г. в Москве, — при котором производственные комплексы, обслуживающие подчас не одну страну, остаются частной собственностью кучки миллионеров и миллиардеров. Необходимость замены капиталистических производственных отношений социалистическими становится все более настоятельной»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> «Международное Совещание коммунистических и рабочих партий». Документы и материалы, стр. 45.

# СОДЕРЖАНИЕ

Введение 5

## Глава I

### Концентрация и централизация капитала и производства как предпосылка и результат господства монополий

1. Происхождение международной монополии 18
2. Новые явления в современном концентрационном процессе 25

## Глава II

### Национальные тресты и концерны с зарубежными активами (транснациональные монополии)

1. Понятие транснациональной монополии. Критерии и масштабы «интернациональности» 58
2. Причины выхода трестов и концернов с капиталами за границу 74
3. Американские и западноевропейские транснациональные монополии — главные экспортеры капитала 82

## Глава III

### Международные тресты и концерны

1. Понятие международного треста и концерна 97
2. Методы контроля 100
3. Организационная структура 107
4. Побудительные мотивы международных слияний 125
5. Внутрифирменное управление 135

## Глава IV

### Международные картели и монополистические соглашения на производственной и научно-технической основе

1. Кризис «классического» картеля. Новые виды международных монополистических соглашений 148
2. Монополистическое регулирование цен 158
3. Формы проявления международной монополистической конкуренции: ценовая и «неценовая» конкуренция 177

## Глава V

### Буржуазное государство и международные монополии

1. Использование международными частными монополиями аппарата буржуазных правительств 193
2. «Коллективная» правительственная поддержка международных частных монополий 206
3. Формы международных государственно-монополистических объединений 213
4. Воздействие механизма «Общего рынка» на деятельность международных частных монополий 223

## Глава VI

- Роль международных монополий в обострении противоречий империализма 253



**Белоус Т. Я.**

**Б 43**      **Международные промышленные монополии.**  
**М., «Мысль», 1972.**

279 с. (АН СССР. Ин-т мировой экономики и международных отношений. Международные монополии и империалистическая интеграция).

Предмет исследования — международные монополистические объединения в сфере промышленности (особенно их новые формы), современные методы монополистической конкуренции на мировом капиталистическом рынке. Значительное место уделено воздействию буржуазного государства на развитие международных монополий, на способы их борьбы за сферы влияния. В работе вскрывается роль международных монополий в обострении противоречий империализма.

1-11-6

**П.и.**

**33М2**

**БЕЛОУС  
ТАИСА ЯКОВЛЕВНА  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
ПРОМЫШЛЕННЫЕ МОНОПОЛИИ**

Редактор Л. Г. СОЛОВЬЕВА  
Младший редактор И. Л. ДЗЫЗА  
Оформление художника В. В. МАКСИНА  
Художественный редактор С. М. ПОЛЕСИЦКАЯ  
Технический редактор В. Н. КОРНИЛОВА  
Корректор Л. Ф. КИРИЛИНА

Сдано в набор 30 марта 1972 г. Подписано в печать 21 августа 1972 г.  
Формат бумаги 84×108<sup>1/32</sup>, № 1. Усл. печатных листов 14,7. Учетно-издательских листов 15,32. Тираж 7600 экз. А 08584. Заказ № 577. Цена 1 р. 32 к.

Издательство «Мысль». 117071. Москва, В-71, Ленинский проспект, 15.

Ордена Трудового Красного Знамени Ленинградская типография № 5  
Союзно-республиканского Государственного комитета Совета Министров  
СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли.  
Красная ул., 1/3

