

## **ПРОЦЕСС МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО ОБОБЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ДЕМОНЕТИЗАЦИИ ЗОЛОТА В XX СТОЛЕТИИ**

Научное обоснование денежно-кредитной и валютной политики предполагает глубокое понимание природы современных денег, их связи с глобальными процессами перехода от товарного к посттоварному производству, которые начинают разворачиваться сегодня в наиболее высокоразвитых странах. Понимание природы современных денежных отношений требует, прежде всего, анализа процесса их отделения от золота в связи с теми кардинальными изменениями, которые претерпели в XX веке: товарное производство и товарные отношения.

Процесс последовательной демонетизации золота, то есть утраты золотом денежных функций, последовательно разворачивался на протяжении всего XX столетия. Различные его аспекты подробно рассматривались в экономической литературе, посвященной эволюции мировой валютной системы. Немало внимания уделялось и теоретическим вопросам демонетизации золота. Однако в обширной литературе по этой проблеме практически не ставился категориальный вопрос о связи демонетизации золота с подрывом товарного производства, происходящим на основе развертывания процесса монополистического обобществления производства.

Принципиальные вопросы монополистического обобществления производства в экономической литературе также рассматривались неоднозначно. Значительная часть экономистов вообще не рассматривала этот процесс в связи с подрывом товарного производства, ограничиваясь поверхностным анализом чисто эмпирических зависимостей. Теоретический анализ монополистического обобществления и происходящего на его основе подрыва товарного производства представлен работами С. В. Мартыновского, А. К. Покрытана, А. А. Пороховского и др. В работах С. В. Мартыновского показано, что последовательным ступеням монополистического обобществления производства соответствовали

определенные этапы эволюции монополистического ценообразования, модификации механизма экономического цикла, развития государственного регулирования экономики и т. д.

Все это создает прочную методологическую базу для исследования того, как все эти базирующиеся на монополистическом обобществлении производства процессы привели к последовательному подрыву денежной формы стоимости. Конечно, эту сложнейшую проблему невозможно решить в рамках отдельной статьи. Цель статьи состоит прежде всего в том, чтобы хотя бы пунктирно наметить основные линии связи демонетизации золота с процессом монополистического обобществления и происходящим на его основе подрывом товарных отношений.

Для этого необходимо последовательно решить следующие задачи: с одной стороны, проанализировать различные ступени подрыва товарных отношений, происходящего на основе процесса монополистического обобществления производства, а, с другой стороны, посмотреть, в какой связи с этими ступенями находятся этапы эволюции мировой валютной системы, характеризующие постепенный отрыв денег от золота. Как известно, условиям свободной конкуренции соответствовал механизм золотого стандарта. Золотой стандарт означает, что центральный банк гарантирует обмен бумажных денег на золото по твердому курсу. Благодаря этой гарантии обмена бумажные деньги фактически функционируют как золотые деньги, которые они замещают в обращении. Связь золота с бумажными деньгами при золотом стандарте достигает наибольшей прочности.

При рассмотрении свободной конкуренции следует прежде всего отметить, что о ее господстве в течение XIX века можно говорить только применительно к таким странам, как Англия, США, Франция, Голландия и некоторым другим (и то с учетом того, что в последней трети XIX в. начинается их переход на монополистическую стадию развития). В других странах Западной Европы в первой половине XIX в. сохранились многие ограничения конкуренции, оставшиеся от феодальной эпохи. Достаточно вспомнить попытку восстановить архаичные ремесленные цеха в Пруссии. Очевидно, что даже для Западной Европы

отождествление эпохи свободной конкуренции с процессом века является слишком схематичным. Что же касается России, Украины или, например, Японии, то здесь конкуренция начинает усиливаться только во второй половине XIX в. да и то при наличии значительной государственной регламентации и вмешательства в экономику вообще и в процессы конкуренции в частности.

Таким образом, свободная конкуренция преобладала на протяжении относительно короткого исторического периода только в весьма ограниченном числе стран. Столь же короткой была и история золотого стандарта, который утвердился в качестве мировой валютной системы лишь к концу XIX столетия и уже с началом первой мировой войны был отменен.

Что же позволяет рассматривать конкуренцию, господствовавшую в этих странах значительную часть XIX в. как свободную? Прежде всего обращает на себя внимание тот исторический факт, что основные препятствия, с которыми сталкивалась конкуренция в то время (в отличие от последовавшего в конце XIX — начале XX века периода господства монополий) не были связаны с какими-либо глубинными процессами, происходившими в "недрах производства", а, наоборот, были порождены в основном неразвитостью производительных сил и экономических отношений того времени. Определяющую роль играла ценовая конкуренция, проявлявшаяся в стремлении предпринимателей сохранить и расширить свой рынок, прежде всего, посредством снижения своих издержек и соответственно — цен. Эта решающая роль ценовой конкуренции предопределила гибкость рыночных цен, то есть их быструю реакцию на колебания спроса и предложения.

Эти особенности свободной конкуренции базировались на сравнительно низком уровне концентрации производства. Для свободной конкуренции характерно функционирование в ведущих отраслях промышленности относительно небольших предприятий. Например, в середине XIX века среднее число занятых на предприятии обрабатывающей промышленности в Англии составляло 19 человек [1, с. 51]. Низкий уровень концентрации производства означал невозможность

возникновения промышленных монополий, вырастающих из господства над значительной частью какой-либо отрасли промышленности.

Вместе с тем система свободной конкуренции постепенно создавала материальные предпосылки своего исторического отрицания и перехода к другой ступени развития, для которой характерно уже иное соотношение монополии и конкуренции. Дело в том, что конкуренция способствовала постепенной концентрации производства и капитала на все меньшем числе все более крупных предприятий. На определенной ступени развития этот процесс концентрации производства неизбежно привёл к образованию монополистических объединений.

Превращение крупных объединений в одну из основ хозяйственной жизни началось в конце XIX века с мощной волны слияний и поглощений преимущественно горизонтального характера. Горизонтальная интеграция означает объединение более или менее широкого круга однородных или же различающихся по своей предметной специализации предприятий, относящихся к одной и той же отрасли промышленности. Поэтому первая крупная волна слияний и поглощений, прокатившаяся, например, в США в 1898-1903 гг. и носившая ярко выраженный горизонтальный характер, имела своим объективным результатом достижение высокого уровня внутриотраслевой концентрации производства [2, с. 112].

В США процесс монополизации достиг в начале XX в. наиболее внушительных размеров. Например, в конце XIX в. нефтедобыча и нефтепереработка находились в руках 400 не связанных между собой предприятий. К 1903 г. нефтяной трест слил все эти предприятия воедино и захватил в свои руки 95 % всей добываемой в США нефти. В 1909 г. он располагал для ее перевозки 12 тыс. железнодорожных цистерн, 60 огромными океанскими танкерами, а для хранения имел 8 тыс. резервуаров. К началу XX в. американские тресты контролировали 81 % производства химических продуктов; 77 % производства металлических изделий; 61 % производства стали; 60 % производства бумажных и печатных изделий; 85 % производства свинца и т. д.

В Германии накануне первой мировой войны насчитывалось свыше 400 объединений. Например, Рейнско-вестфальский угольный синдикат к 1913 г.

вырабатывал 93 % всего русского угля или 54 % всего германского угля. Важную роль играл и Эссен-ский чугунный синдикат, охватывавший 43-44 % всего производства чугуна. Следует также отметить сахарный синдикат, дающий 70 % внутреннего и 80 % внешнего сбыта; бумажный синдикат, контролирующий свыше 80 % производства печатной бумаги и т. д. [2, с. 118].

Среди русских синдикатов наиболее видное место занимал "Продамет". В 1912 г. он контролировал производство и объединял продажу 83 % сортового и листового железа, 95 % балок и швеллеров, 75 % железнодорожных рельсов и 100 % осей русской выработки. Второе место занимал "Продуголь", захвативший производство почти всего угля Донецкого бассейна и почти около 2/3 всего русского производства. Этот синдикат систематически ограничивал предложение угля на рынке и во время первой мировой войны прославился тем, что создал искусственно угольный голод, что позволило ему непрерывно взвинчивать цены угля для всей промышленности вообще и для военной промышленности — в частности. За "Продуглем" следовали сахарный синдикат (100 % производства), "Кровля" (70 % производства кровельного железа), "Медь" (95 %), "Платина" (90 %), табачный трест (70 %), пробочный трест (100 %), синдикат по производству сельскохозяйственных орудий (свыше 70 %), "Продвагон" (97 % производства вагонов). Синдикатное движение охватило производство спичек, бутылок, зеркального стекла, кирпичей, соли, речной транспорт и т. д. [3, с. 299].

Монополизация охватила прежде всего отрасли, которые вырабатывали уголь, чугун или же такие полуобработанные продукты, как стальные отливки и железо в полосах. Условия производства такого рода продуктов очень мало меняются от одного предприятия к другому, и потребители обычно не оказывали предпочтения определенной марке.

С другой стороны, отрасли с высокой степенью обработки с трудом поддавались монополизации из-за качественной разнородности продукции. Например, крупные электротехнические предприятия в Германии в этот период достигли соглашения только в немногочисленных пунктах и относительно некоторых особых изделий [4, с. 170]. В таких отраслях различия технологии, в

стоимости рабочей силы и в коммерческих приемах были настолько значительны, что каждое предприятие оказывалось вследствие этого в особом положении. Этими причинами объясняются неудачи, которыми окончились попытки объединить германское машиностроение [4, с. 183].

Начало второму этапу в развитии концентрации производства в крупных объединениях положила новая волна слияний и поглощений, которая, в частности, в США с особой силой развернулась в 1926-1929 гг. Она отличалась от первой волны тем, что наряду с продолжавшимися горизонтальными слияниями и поглощениями увеличилось число и возросло значение вертикальных слияний и поглощений. Такой сдвиг в характере и формах осуществления процесса централизации капитала был объективно обусловлен необходимостью углубления специализации производства (особенно подетальной и технологической); развития производственного кооперирования и комбинирования в пределах технологической вертикали, охватывающей производство исходного сырья, его первичную переработку, изготовление многообразных промежуточных продуктов и т. д., вплоть до выпуска и реализации конечной продукции.

Поскольку только на этом пути могли быть созданы необходимые организационно-производственные предпосылки для широкого внедрения методов массового поточно-конвейерного производства, постольку на втором этапе монополистической концентрации производства на передний план постепенно выдвигаются концерны вертикального типа. В рамках вертикальных объединений складываются мощные промышленные комплексы, охватывающие более или менее широкий круг предприятий, связанных между собой единым технологическим циклом. В основе формирования таких комплексов лежала углубленная специализация образующих их заводов — предметная, подетальная и технологическая [5, с. 75-79].

Все это не прошло бесследно для механизма рыночного саморегулирования. Развитие монополистической концентрации и централизации производства стало причиной подрыва стихийного механизма функционирования рыночной экономики. Наиболее наглядно это выразилось в ходе "Великой депрессии" 1929-

1933 г. "Великая депрессия" положила начало интенсивному государственному регулированию рыночной экономики в соответствии с кейнсианскими рекомендациями, объективная необходимость которого порождена, в конечном счете, развертыванием процессом централизации производства в монополистических объединениях. Либеральные представления о том, что государство не должно вмешиваться в экономику, поскольку ею через конкуренцию управляет "невидимая рука" рынка — все это казалось навсегда устаревшим и ушедшим в прошлое.

Именно в этих процессах подрыва стихийного механизма рыночного саморегулирования, адекватного товарному производству, кроются глубинные причины, объясняющие, почему после окончания первой мировой войны так и не произошло полного возврата к тому механизму золотого стандарта, который существовал до войны.

Как известно, после периода валютного хаоса был установлен золото-девизный стандарт. Девизами стали называть платежные средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов. Золото-девизный стандарт был юридически оформлен межгосударственными соглашениями на Генуэзской конференции в 1922 году. Однако во время Великой депрессии, вызванной в конечном счете подрывом стихийного механизма рыночного саморегулирования (за этим скрывается начавшийся подрыв товарного производства), Генуэзский золото- девизный стандарт начал утрачивать свои позиции. Прекратился обмен банкнот на золото во внутреннем обороте. Сохранилась лишь внешняя конвертируемость валют в золото по соглашению центральных банков США, Великобритании, Франции.

Мировая валютная система оказалась расчленена на валютные блоки. Основные валютные блоки — стерлинговый с 1931 года и долларовый с 1933 года — возникли после отмены золотого стандарта в Великобритании и США. В июне 1933 года на Лондонской международной экономической конференции страны, стремившиеся сохранить золотой стандарт (Франция, Бельгия, Нидерланды, Швейцария, а затем Италия, Чехословакия, Польша), создали золотой блок. Этот золотой блок

постепенно распался с 1935 года и прекратил свое существование с отменой золотого стандарта во Франции в октябре 1936 года.

Таким образом, попытки восстановить золотой стандарт в промежутке между двумя мировыми войнами ни к чему не привели. Они были обречены с самого начала, поскольку противоречили объективной тенденции к подрыву товарного производства процессом монополистического обобществления сопровождавшейся подрывом адекватного товарному производству стихийного механизма рыночного саморегулирования. Монополистическое обобществление и подрыв товарного производства вызвали объективную необходимость государственного вмешательства в экономику. Такое вмешательство было несовместимо с сохранением золотого стандарта, поскольку размен бумажных денег на золото сдерживал возможности финансирования бюджетного дефицита. Подрыв товарных отношений и адекватного им стихийного механизма функционирования экономики вызывал объективную необходимость в дефицитном финансировании государственных расходов, без которого было бы невозможным активное вмешательство государства в экономику.

Вторая мировая война привела к окончательному крушению Гемузской системы. Новая мировая валютная система была оформлена Бреттон-вудским соглашением 1944 года. Золото-девизный стандарт был сохранен лишь в международных валютных отношениях. Денежные отношения внутри государств в рамках этой системы базировались на неразменных кредитных деньгах.

Под давлением США фактически утвердился долларовый стандарт — валютная система, основанная на господстве американского доллара. Дело в том, что в рамках Бреттон-вудской системы доллар США фактически выполнял роль посредника между золотом и валютами других стран. Эти валюты непосредственно не разменивались на золото. На золото разменивался, прежде всего, американский доллар. Таким образом, благодаря обмену на доллар эти валюты сохраняли косвенную, опосредованную долларом связь с золотом.

Посмотрим теперь, какое влияние оказали на дальнейшую эволюцию связи бумажных денег с золотом продолжающиеся во второй половине XX века процессы



монополистического обобществления производства. В первой половине XX века процессы концентрации и монополизации развивались настолько бурно, что многим в то время даже казалось, что глобальной тенденцией дальнейшего развития этих процессов является достижение такого уровня концентрации, при котором различные монополистические объединения соединятся в единый всемирный трест. В основе этой, как, впрочем, и любой другой экономической тенденции лежало развитие производительных сил индустриального общества. Использование новых производительных сил промышленности резко увеличило эффект масштаба, который способствовал быстрому укрупнению производства, то есть сосредоточению его на всё меньшем числе всё более крупных предприятий.

Развернувшиеся во второй половине XX века процессы диверсификации и транснационализации являются продолжением той исторической тенденции к образованию единого всемирного треста, которая просматривалась еще в начале XX века. В то время преобладала горизонтальная интеграция, то есть объединение предприятий одной отрасли. Но уже в 20-е годы значительно возросла доля вертикальных слияний. В результате число горизонтальных и вертикальных слияний стало примерно равным. Концентрация производства в составе корпоративных объединений стала все более переходить с отраслевого на межотраслевой уровень — на уровень комплекса отраслей, представляющих собой последовательные ступени переработки исходного сырья вплоть до выпуска конечной продукции.

Еще более существенный шаг вперед по пути концентрации производства в крупных и крупнейших объединениях был сделан в 60-е годы, когда развернулась мощная волна межотраслевых слияний и поглощений, положивших начало той диверсификации производства, которая определяет внутреннюю структуру современных корпораций. Диверсификация производства означает объединение предприятий разных отраслей, технологически не связанных между собой. Она вызывается не конъюнктурными факторами, а объективными потребностями развития производительных сил, складывающимися под влиянием современного научно-технического прогресса, когда происходит резкая ломка отраслевой

структуры промышленного производства. В этих условиях становится необходимой оперативная переброска ресурсов из старых, традиционных промышленных отраслей в новые, высокотехнологичные отрасли и производства, определяющие современный научно-технический прогресс. Эту функцию и выполняет диверсификация производства. Исследовавший эту проблему американский экономист Оливер Уильямсон показал, что диверсифицированные корпорации достигли высокой эффективности посредством реинвестирования доходов на так называемых внутрифирменных рынках капитала, которые давали больше информации об инвестиционных возможностях, чем внешние рынки капитала.

Таким образом, преобладание горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция и, наконец, диверсификация производства выступают как последовательные исторические ступени развертывания процесса концентрации и централизации производства в XX столетии. Каждая новая ступень характеризуется расширением сферы централизованного контроля: вначале это все возрастающая часть отраслевого производства, затем — комплекс разных отраслей, технологически тесно связанных между собой передачей сырья, материалов, узлов, деталей и полуфабрикатов из одного предприятия другому. И, наконец, сфера контроля расширяется до уровня довольно "пестрого" набора отраслей, которые могут быть технологически не связаны между собой. Мы видим, как сливаются мощные компании и поглощаются всемирно известные корпорации-гиганты. Формирующиеся в результате объединения укрепляются в новых, наукоемких отраслях, проникают на рынки новой продукции.

В США, например, слились электронные гиганты "Текстрон" и "Авко", "Дженерал Электрик" поглотила одну из ведущих радиотехнических корпораций "Эр-Си-Эй", табачный гигант "Филип Моррис" — пищевую компанию "Крафт". А всего из списка первых 500 компаний США ежегодно исчезают полтора-два десятка поглощаемых компаний. Если в 1950 году число одноотраслевых компаний в списке 500 промышленных лидеров США составляло 30 %, то к концу 70-х годов их оставалось только 6 %. Во всех высокоразвитых странах наступление на другие отрасли происходило в первую очередь путем поглощения действующих там компаний. Наиболее сильные компании направляют капиталы в быстроразвивающиеся отрасли высокой технологии — электронику, робототехнику, информатику, биотехнологию и т. д. Например, "Дженерал Электрик" продала за 80-е годы более 200 дочерних компаний, а вырученные от их продажи 12 млрд. долл. направила на поглощение новых 70 компаний, занятых в микроэлектронике, производстве мощной вычислительной техники, интегральных схем и др. В некоторых случаях в ходе реорганизации полностью изменяется отраслевая направленность деятельности фирмы. Например, широко известная "Зингер" поглотила целый ряд компаний передовых отраслей и распродала все, связанное с производством швейных машинок, которым она занималась полтора века. Новая "Зингер" — производитель электроники и космической техники, один из ведущих военно-промышленных концернов США.

Новой чертой в структуре промышленных корпораций стало сочетание дочерних компаний и филиалов разной величины и мощи. Малые предприятия играют внутри крупных корпораций роль своего рода "рисковых фирм", в которых в условиях современного этапа НТП апробируются новые виды производства, технологии и другие нововведения, отличающиеся неопределенностью коммерческих перспектив. Рост прибыли корпорации в целом достигается путем оптимизации взаимодействия ее составных частей, взятых вместе. Так, американский химический концерн "Дюпон де Немур" владеет наряду с крупными заводами десятками небольших компаний, занятых в принципиально новых для него видах производства. Многие из этих компаний сами по себе малорентабельны, но

производство разработанных в них продуктов дает около половины прибылей всего гигантского концерна.

Таким образом, происходит постепенное расширение сферы централизованного контроля, приобретающего внутри современных корпораций многоотраслевой характер. Вместе с тем диверсифицированные концерны, несмотря на их огромные размеры, обычно не являются монополистами в какой-либо определенной сфере деятельности в том смысле, что они контролируют подавляющую часть отраслевого производства.

Благодаря диверсификации и отчасти — вертикальной интеграции и комбинированию — стремление крупных корпораций к расширению сферы своей экономической власти реализуется в таком направлении, которое в отличие от горизонтальной интеграции не связано с усилением внутриотраслевой концентрации и подавлением конкуренции. Поэтому вертикальная интеграция, комбинирование и особенно — диверсификация представляют собой такие формы концентрации производства в составе крупных объединений, которые не ведут к ослаблению конкуренции. Они позволяют сочетать высокий уровень концентрации с высоким уровнем конкуренции.

Но диверсификация производства не просто нейтральна по отношению к конкуренции. Она может существенно способствовать усилению конкуренции, в частности, благодаря тому, что облегчает вхождение и выход из отрасли. Как известно, отсутствие препятствий для вступления в отрасль и для выхода из нее является одним из ключевых условий нормального функционирования конкурентного механизма и приближения его к идеальной модели совершенной конкуренции. Однако в реальной экономике такие препятствия всегда существуют и играют немаловажную роль в процессе межотраслевого движения капитала. Например, факторами, препятствующими проникновению в отрасль новых фирм, обычно является необходимость в предварительном проведении НИОКР, рекламы, маркетинга, освоении новой для фирмы технологии, приобретении капитального оборудования и т. д.

Чем выше эти барьеры для проникновения в отрасль, тем слабее в ней конкуренция. Эти барьеры легче преодолевать путем приобретения уже действующей в данной отрасли компании и использования ее в качестве своего рода плацдарма для проникновения в отрасль. Поэтому диверсификация может способствовать усилению конкуренции даже в том случае, если она осуществляется не путем создания нового предприятия, а путем поглощения уже функционирующего.

Мы видим, таким образом, что постепенное развитие внутренней структуры крупных корпораций является немаловажным фактором, определяющим эволюцию конкурентных отношений на протяжении XX века. Горизонтальная интеграция начала XX века положила начало мощной волне предпринимательского монополизма, которая однако начала затухать по мере того, как стала возрастать доля вертикальной интеграции и комбинирования производства. Если горизонтальной интеграции соответствовала монополистическая структура промышленных отраслей, то усиление вертикальной интеграции привело к переходу от монополии к олигополистической структуре. Еще более существенное воздействие на предпринимательский монополизм оказали те изменения во внутренней структуре корпоративных объединений, которые были связаны с развернувшимся во второй половине XX века процессом диверсификации производства.

Однако изменения внутренней структуры корпоративных объединений, способствующие усилению конкуренции во второй половине XX века, не сводятся к диверсификации и другим формам межотраслевой концентрации производства в составе этих объединений. Не менее мощное воздействие на развитие конкурентных отношений в этот период оказало другое направление изменения внутренней структуры крупных корпораций, связанное с их транснационализацией.

Как известно, транснациональные корпорации (ТНК) представляют собой крупные и крупнейшие компании преимущественно с однонациональным акционерным капиталом. Наряду с этой категорией в последнее время в научной и периодической печати стали употреблять понятие глобальной корпорации, которое

применяют к корпорациям, ведущим свою деловую активность в масштабах всего мира. Это понятие является более широким, чем ТНК. Помимо ТНК к глобальным корпорациям можно отнести так называемые многонациональные корпорации (МНК), являющиеся международными не только по сфере их деятельности, но и по характеру контроля над ними. МНК объединяют национальные компании двух или более стран на производственной или научно-технической основе. Примерами МНК могут служить англо-голландский химико-технологический концерн "Юнилевер". англо-голландский концерн "Ройял Датч- Шелл", англо-итальянский резинотехнический концерн "Данлоп-Пирелли", итало-французский автомобильный концерн "Фиат-Ситроен".

Кроме того, к глобальным корпорациям иногда относят международные корпоративные союзы, чаще всего выступающие в организационной форме консорциумов. Эти образования представляют собой специальные объединения промышленных концернов и банковских структур, создаваемые для реализации крупных проектов. Классическим примером такого международного союза является западноевропейский консорциум "Эйрбас индас- три". Хотя многонациональные объединения исторически возникли раньше, чем транснациональные, сегодня они не имеют столь широкого влияния, как ТНК. Между тем число ТНК постоянно растет: оно увеличилось с 7 тыс. в 1970 г. до 37 тыс. в середине 90-х гг. Они контролируют до 200 тыс. зарубежных дочерних компаний. На предприятиях ТНК работают 73 млн. сотрудников, которые ежегодно производят продукции более чем на 1 трлн. долл. Сотня крупнейших ТНК закрепила за собой около трети всех зарубежных капиталовложений. Все эти 100 крупнейших ТНК базируются в высокоразвитых странах. Но по мере развития международной конкуренции место отдельных ТНК в этой сотне изменяется. Так, в 1971 г. в списке 100 крупнейших ТНК насчитывалось 58 американских, а в 1993 г. по данным ЮНКТАД на всю Северную Америку приходилось 29 таких ТНК (14, с. 254). Это свидетельствует об обострении борьбы между различными ТНК, в ходе которой ТНК из других стран заметно потеснили позиции американских ТНК. Однако, несмотря на уменьшение числа американских ТНК в списке 100 крупнейших,

именно они по-прежнему образуют ядро глобальной экономики. Достаточно сказать, что число рабочих и служащих, занятых в их зарубежных отделениях, равно половине занятых в обрабатывающей промышленности США. Масштабы производства заграничных американских предприятий вдвое- втрое превосходят размеры производства таких крупных государств, как Германия, Франция и Англия.

Опирающаяся на транснационализацию крупных корпораций глобализация экономики в свою очередь оказывает мощное детерминирующее воздействие на соотношение монополии и конкуренции. Благодаря транснационализации международная конкуренция врывается на внутренние рынки даже тех стран, которые отгорожены от мирового рынка высокими таможенными барьерами. В результате и эти страны втягиваются в глобальную экономику, функционирующую как единая система, основанная на международной конкуренции. Таким образом, транснационализация становится мощным фактором, стимулирующим усиление роли конкурентных начал в глобальной экономике, функционирующей и развивающейся на основе международной конкуренции.

Следует также учитывать, что за последние десятилетия произошли значительные изменения во внутренней производственной структуре самих ТНК. Большинство современных ТНК имеют диверсифицированную структуру. Среди 500 крупнейших ТНК одноотраслевыми являются не более 6 %. Даже традиционно одноотраслевые нефтяные ТНК превратились в многоотраслевые комплексы с большим удельным весом химического производства. В свою очередь химические ТНК развернули свою деятельность в металлургической, приборостроительной, текстильной, парфюмерной и других отраслях промышленности. Характерным примером широко диверсифицированной ТНК может служить известный шведский автомобилестроительный концерн "Вольво", имеющий несколько десятков дочерних предприятий за границей.

Вообще, когда мы говорим о диверсифицированных и о транснациональных корпорациях, то в большинстве случаев имеются в виду фактически одни и те же компании, поскольку большинство крупных корпораций сегодня являются

одновременно и транснациональными, и диверсифицированными. Транснационализация крупных корпораций тесно сплелась с диверсификацией их структуры. Эти два взаимно переплетающихся направления эволюции крупных корпораций во многом определили то усиление рыночной конкуренции, которым отмечены последние десятилетия XX века.

Таким образом, диалектика монополии и конкуренции во второй половине XX века заключается в том, что само монополистическое обобществление приводит, как это не парадоксально, к усилению конкуренции. Это в свою очередь вызывает кардинальные изменения тех методов, которые используются в высокоразвитых странах для государственного регулирования экономики. Переломными в этом отношении стали 70-е годы XX века. Если после второй мировой войны, в 50-е и 60-е годы кейнсианская модель государственного регулирования экономики в целом соответствовала объективно достигнутому уровню обобществления производства, то в 70-е годы все более явно стала обозначаться потребность в изменении подходов к проведению экономической политики государства.

Такое изменение подходов к государственному регулированию экономики внутри высокоразвитых стран не могло не отразиться и на механизме функционирования мировой валютной системы. Не случайно кризис Бреттон-вудской системы совпал с мировым экономическим кризисом 1973-1975 годов. Особенностью этого экономического кризиса была стагфляция — беспрецедентное сочетание инфляции со спадом производства. Усиление инфляции отрицательно влияло на конкурентоспособность фирм, поощряло спекулятивные перемещения "горячих денег". Различные темпы инфляции в разных странах оказывали влияние на валютные курсы. Снижение покупательной способности денег создавало условия для "курсовых перекосов", несовместимых с принципами Бреттон-вудской системы.

Следует отметить активную роль ТНК в развитии валютного кризиса- К 70-м годам ТНК сосредоточили в своих руках 40 % промышленного производства, 60 % внешней торговли, 80 % разрабатываемых в западных странах технологий. Крупные валютные активы и масштабы евровалютных, особенно евродолларовых,



операций ТНК придали кризису Бреттон-вудской системы особый размах и глубину.

С крушением Бреттон-вудской системы были отменены ее основополагающие принципы: прекращен размен долларов на золото, отменены официальная цена золота и золотые паритеты, прекращены межгосударственные расчеты золотом, введен режим плавающих валютных курсов. Создание в 1976 году Ямайской валютной системы официально завершило демонетизацию золота. По Ямайскому соглашению золото не должно служить мерой стоимости и точкой отсчета валютных курсов.

Ямайская валютная система является более гибкой, чем Бреттон-вудская. Она эластичнее приспосабливается к нестабильности платежных балансов и валютных курсов, полнее отвечает требованиям достигнутой ступени монополистического обобществления производства, когда на передний план экономического развития крупных корпораций выдвигается их диверсификация и транснационализация.

Таким образом, главный вывод данной статьи состоит не только в том, что важнейшие этапы эволюции мировой валютной системы являются в то же время и этапами последовательной демонетизации золота, но и в том, что в основе этих процессов лежит процесс монополистического обобществления производства, подрывающий товарное производство и товарные отношения. Анализ основных ступеней подрыва товарного производства процессом монополистического обобществления показывает, что эволюция денежных и валютных отношений целиком соответствует этим ступеням подрыва товарных отношений. Тем самым демонетизация золота выступает как одно из важнейших проявлений подрыва товарного производства процессом прогрессирующего непосредственного обобществления. Отрыв денег от золота означает вместе с тем и подрыв самой денежной формы стоимости, постепенное превращение денег из всеобщего эквивалента в счетную единицу, строго говоря, уже деньгами не являющуюся. Подрыв товарного производства выступает в то же время как подрыв денег, что совершенно закономерно, поскольку деньги являются неотъемлемым атрибутом развитого товарного производства. Мы видим, таким образом, что сопоставление

этапов монополистического обобществления производства и эволюции денег влечет за собой далеко идущие методологические выводы относительно самой природы современных денег, превращающихся из всеобщего эквивалента в счетную единицу.

### *Литература*

1. Никитин С. М. Ценообразование в условиях современного капитализма. — М.: Наука, 1973. — 383 с.
2. Богданов А. Краткий курс экономической науки. — М.: Московский рабочий, 1923. — 330 с.
3. Цыперович Г. Синдикаты и тресты в России. — Петроград. 1918. — 312 с.
4. Шастен И. Тресты и синдикаты. — М.: Брокгауз-Ефрон, 1911. — 306 с.
5. Мартыновский С. В. Монопольные цены мирового рынка. Вопросы теории и методологии. — М.: Международные отношения, 1985. — 248 с.

### *Резюме*

У даній статті розглядається процес послідовної демонетизації золота, який розгорнувся на протязі усього ХХ століття. В основі цих дій полягає процес монополістичного усупільнення виробництва, підриваючий товарне виробництво та товарні відносини, що в свою чергу веде до підриванню грошей, тобто, перетворення грошей із загального еквіваленту у розрахункову одиницю.

*Рецензент канд. економ, наук, доцент В. П. Яценко УДК*