

Генезис международного производства

© 2009 Н.А. Волгина

Российский университет дружбы народов

В статье рассматривается генезис международного производства, под которым понимается производство, осуществляемое под иностранным управлением и контролем. Автор приходит к выводу: несмотря на то, что отдельные примеры международного производства можно найти в XVIII и XIX вв., международное производство как система начинает формироваться именно с конца 1940-х - начала 1950-х гг.

Ключевые слова: международное производство, прямые иностранные инвестиции, портфельные инвестиции, многонациональные предприятия (МНП).

Существуют различные трактовки термина международного производства. Наиболее четким и емким нам представляется определение, которое международное производство трактует как производство товаров и услуг, а также промежуточных и конечных продуктов, осуществляемое под иностранным контролем или принятием решений¹. Стоит отметить, что такая формулировка международного производства в качестве основы принимается большинством авторов, работающих по тематике деятельности транснациональных корпораций (ТНК) и международного производства.

Основными субъектами контроля над международным производством являются крупные транснациональные предприятия, ТНК, которые используют различные инструменты в процессе формирования системы международного производства. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются важнейшим инструментом деятельности ТНК, позволяющим проводить контроль над управлением на предприятиях, где осуществляется международное производство. В соответствии с общепринятым определением ПИИ - это инвестиции, влекущие за собой долгосрочные отношения и отражающие длительный интерес и контроль предприятия резидента одной страны (прямой инвестор или родительское предприятие) над предприятием резидента другой страны (которое называют предприятием с ПИИ, или филиалом, или иностранным филиалом)².

В статье ставится задача рассмотреть исторический генезис процессов прямого зарубежного инвестирования и, соответственно, международного производства.

¹ UNCTAD. World Investment Report, 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. N.Y.: Geneva, 2002. P. 3.

² См.: UNCTAD. World Investment Report, 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. N.Y.: Geneva, 2006. P. 293-294; OECD. Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, third edition. Geneva, 1996; IMF. Balance of Payments Manual, fifth edition. Washington, 1993.

Прямые иностранные инвестиции (как мы понимаем этот термин сейчас), существовали в течение тысячи (!) лет, с тех пор как шумерские и финикийские купцы начали строить свои торговые дома за рубежом (как мы бы сейчас сказали - зарубежные филиалы), для того чтобы хранить свои товары до продажи. С конца XVI в. инвестиции в торговые филиалы за рубежом стали обычной практикой для европейских купцов, особенно для английских и голландских ост-индских компаний.

Промышленная революция принесла с собой качественные изменения в природе зарубежного инвестирования: предприниматели начали строить крупные промышленные предприятия за рубежом, пытаясь извлечь из этого ряд благоприятных возможностей³. Трансграничное движение капитала шло по нескольким направлениям: между европейскими странами и их колониальными владениями; между самими европейскими странами; между Америкой и относительно менее развитыми регионами.

Международное движение капитала происходило между западноевропейскими странами и их колониями на протяжении нескольких столетий, хотя в сколько-нибудь значительных объемах - только после Промышленной революции в Западной Европе в начале 1800-х гг. Британские инвестиции в начале 1800-х гг. в добывающие отрасли и в железнодорожное строительство в колониях были предтечами зарубежных инвестиций крупных современных корпораций. Иностранные инвестиции в плантационное хозяйство представляли собой еще одну сферу интереса британских компаний. Другими крупными странами-инвесторами выступали Франция, Германия и Нидерланды. Основная цель этих "колониальных" инвестиций состояла в том, чтобы обеспечить стабильные поставки сырья из колоний при одновременной продаже туда обработанных изделий⁴.

³ Wilkins M. The Emergence of Multinational Enterprise. Cambridge, 1970.

⁴ Gürak H. Multinational Enterprises and Foreign Direct Investment. Sweden, 1990. P. 17.

Иностранный капитал мигрировал и между европейскими странами, но это было в основном движение портфельных инвестиций. Сначала в этом процессе доминировали британские инвесторы, которые покупали европейские ценные бумаги. Так, британских инвесторов привлекали в целом более высокие доходы за рубежом и инвестиционный подъем в таких странах, как Франция, Пруссия, Австрия и Россия в начале 1800-х гг.

Одновременно с портфельными инвестициями, можно сказать, развивались ПИИ. Постепенно начали появляться и компании, которые инвестировали в зарубежное производство. Одни из самых первых ПИИ этого периода были осуществлены такими фирмами, как Cockerill (Бельгия), Phillips (Нидерланды), Siemens, Bayer, BASF, Hoechst (все - Германия), Ciba и Geigy (Швейцария). Так, бельгийская Cockerill построила первый завод в Пруссии в 1815 г.

Что касается американских предпринимателей, то они строили фабрики и заводы в относительно менее промышленно развитых Канаде и Мексике для того, чтобы получать преимущества от близости к их растущим, развивающимся рынкам. В то же время они инвестировали в производственные активы относительно более промышленно развитой Англии для того, чтобы быть ближе к поставщикам, квалифицированным работникам и, возможно, для того, чтобы перенимать опыт от английских "коллег". В то же время европейские фирмы получали преимущества от быстрорастущего американского рынка. Одними из первых крупных инвестиций стали также вложения американской фирмы в строительство Панамской железной дороги в 1849 г. размером в 5 млн. долл.⁵

Мощное усиление международного движения капитала совпало с началом крупномасштабного строительства железных дорог в континентальной Европе в 1850 г. Государство монополизировало строительство основных линий железных дорог; но когда они были построены, огромное количество второстепенных веток начало строиться силами частных компаний, которые нуждались во внешних инвестициях.

Итак, до 1870 г. большинство иностранных инвестиций осуществлялось из одной европейской страны в другую; оставшаяся часть шла в США. Однако в последней четверти XIX в. начался быстрый рост инвестиций в такие локализации, как Индия, Канада и Аргентина, за которыми последовали более скромные потоки инвестиций в Африку и Юго-Восточную Азию. По-

⁵ Fatemi N.S. & al. Multinational Corporations. New Jersey, 1976. P. 19.

давливающий объем инвестиций шел на покупку иностранных государственных ценных бумаг, а также портфельных инвестиций в транспорт, добывающую и обрабатывающую промышленность. Роль прямых иностранных инвестиций была очень незначительной до 1890-х гг., когда огромные, многофункциональные промышленные олигополистические фирмы появились в Европе, США и Японии и практически немедленно стали инвестировать за границу. Эти многонациональные предприятия (МНП) начали появляться в XIX в. частично для того, чтобы использовать благоприятные возможности колониальных владений, но в основном, за пределами колоний, как реакция на растущие ограничения в международной торговле. К середине XIX в. накопленная стоимость иностранного капитала составила более 300 млн. ф. ст., 2/3 от которого составлял британский капитал⁶.

Крупные олигополистические фирмы, хотя и действовали в ограниченном количестве отраслей, таких как нефтехимия, электрическая и транспорт и некоторых других, начали инвестировать за рубеж в начале 1900-х гг. Мировая экономика продолжала быстро расти в этот период. К 1914 г. накопленный объем британских инвестиций за рубежом составил 4 млрд. ф. ст., а французских - 1,8 млрд. ф. ст. (см. табл. 1). Для Британии дивиденды и проценты, полученные от иностранных инвестиций, стали существенным источником национального дохода, который в течение многих лет компенсировал торговый дефицит страны. В начале XIX в. финансовые институты составляли лишь незначительный сектор на периферии национальной экономики. Но уже к 1914 г. они развились в мощную глобальную сеть, которая проникла во все секторы экономики.

Крупные континентальные корпорации того времени стремительно расширяли свою зарубежную деятельность, и не менее чем 37 из них владели одним или более иностранных промышленных филиалов к 1914 г. Предприятия активно действовали в химической промышленности, производстве электрического оборудования. Особенно выделялись в зарубежном промышленном производстве германские фирмы, чьи зарубежные инвестиции превышали по объему американские накануне Первой мировой войны⁷.

Следует отметить, что основной причиной осуществления прямых иностранных инвестиций

⁶ Ashworth W. The International Economy since 1850. L., 1967. P. 124.

⁷ Franko L.G. The European Multinationals: A Renewed Challenge to American and British Big Business. Stamford, 1976. P. 8-10.

**Таблица 1. Накопленный объем иностранного капитала
к 1914 г., млн. ф. ст.**

Год	Соединенное Королевство	Франция	Германия	Нидерланды	США
1850	200	50	-	75	-
1875	1000	500	200	100	-
1900	2400	1000	900	250	100
1914	4000	1800	1220	300	534

Источник. *Ashworth W.* The International Economy since 1850. L., 1967; *Obstfeld M., Taylor A.* Globalization and Capital Markets // NBER Working Paper. 2002. ¹ 8846.

накануне Первой мировой войны служили торговые ограничения, которые способствовали созданию зарубежных филиалов в различных европейских странах. Такие германские фирмы, как Hoeschst, Bayer, Siemens, Mannesmann, швейцарские компании, как Nestle, Ciba, Geigy, компании из стран Бенилюкса - Cockerill and Unilever - в ответ на высокие торговые барьеры стали основывать производственные мощности за рубежом - во Франции, Великобритании, России, Италии и пр. Из 167 зарубежных филиалов, созданных к 1914 г., 122 были расположены в Западной Европе, 27 - в Восточной Европе, 10 - в Греции, Испании, Португалии, Турции и Израиле, 2 - в Латинской Америке, 6 - в Азии и Африке⁸.

В условиях отсутствия торговых ограничений и регулирований подавляющая часть инвестиций в зарубежное производство не была бы осуществлена. Вместо этого резко возрос бы трансграничный обмен товарами. ПИИ сделали существенный вклад в накопление капитала внутри страны во многих принимающих странах. Например, в США к 1914 г. ПИИ объемом в 2,65 млрд. долл. составляли 7% от американского ВВП⁹.

Первая мировая война принесла с собой резкие изменения в мировой экономике, поскольку Европа стала нетто-импортером капитала для финансирования военных расходов. В конце войны США превратились в крупнейшего международного кредитора, в то время как британские и французские инвестиции за рубежом значительно сократились, а германские зарубежные инвестиции практически сошли на нет. И хотя иностранные инвестиции выросли существенно за период 1924-1929 гг., они не стали, как это было раньше, серьезным фактором мировой экономики.

Великая депрессия привела к существенно-му сокращению внутренних и зарубежных рынков, и к середине 1930-х гг. международное дви-

жение факторов производства в целом существенно замедлилось. В течение рецессии 1930-х гг. ПИИ британских компаний и фирм континентальной Европы имели тенденцию к сокращению, тогда как ПИИ американских фирм росли вплоть начала Второй мировой войны. Разделение международных рынков картелями или другими формами соглашений стало общей практикой ведения международного бизнеса. Некоторые предприятия осуществляли соглашения по разделу рынков, в то время как другие соглашались производить товары различных продуктовых линий¹⁰.

Вслед за рецессией 1930-х гг. американские прямые зарубежные инвестиции продолжали расти и после Второй мировой войны - с 7,2 млрд. долл. в 1946 г. до 22,1 млрд. долл. в 1956 г.¹¹, что составило почти трехкратное увеличение за 10 лет. Американские МНП неуклонно увеличивали свое влияние в сфере глобальных деловых операций и становились ключевыми игроками в новом международном разделении труда. МНП, базирующиеся в Европе, шли вслед за своими американскими конкурентами, постепенно включаясь в процессы международного инвестирования и производства, однако лидерство американцев было неоспоримо (см. табл. 2). Растущее господство МНП, в первую очередь американских, продолжалось в 1950-е и 1960-е гг. В качестве сфер приложения капитала начали выступать не только развитые, но и развивающиеся страны.

После Второй мировой войны экспансия зарубежных производственных филиалов ускори-лась во всем мире, иногда для получения преимуществ от быстрого роста в принимающих странах, а иногда для преодоления торговых барьеров в принимающих странах. Несмотря на различные мотивы для создания производственных мощностей за рубежом, максимизация при-

¹⁰ *Vernon R.* Storm over the Multinationals. Cambridge, 1977.

¹¹ *Hymer S.H.* The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. MIT Press, 1976.

⁸ *Franko L.G.* Cit. op. P. 106.

⁹ *Fatemi N.S. & al.* Cit. op. P. 20.

Таблица 2. Накопленный объем иностранного капитала после 1945 г., млрд. долл. (в текущих ценах)

Год	США	Велико-британия	Франция	Германия	Япония	Нидерланды	Прочие	Всего
1945	15,3	14,2	-	-	-	3,7	2,0	35,2
1960	63,6	26,4	-	1,2	-	27,6	5,9	124,7
1980	775	551	268	257	160	99	186	2296
1985	1300	857	428	342	437	178	755	4297
1990	2180	1760	736	1100	1860	418	2214	10268
1995	3350	2490	1100	1670	2720	712	3494	15536

Источник. *Obstfeld M., Taylor A. Globalization and Capital Markets // NBER Working Paper. 2002. ¹ 8846. P. 22-23.*

были всегда оставалась основной движущей силой ПИИ.

Итак, как нам представляется, международное производство в его современном понимании начинает формироваться именно с конца 1940-х - начала 1950-х гг., поскольку именно с этого времени началось масштабное движение прямых иностранных

инвестиций, в то время как в предыдущие периоды можно говорить лишь о переливах иностранного капитала, и очень трудно, а иногда и практически невозможно выделить форму прямых инвестиций. Данную особенность движения ПИИ отмечали практически все экономисты, занимающиеся проблемами прямого иностранного инвестирования.

Поступила в редакцию 08.08.2009 г.