

ЭКОНОМИКА
КАПИТАЛИЗМА
СЕГОДНЯ



Б.Е. Ланин

ШЕСТВЕНЕ
«МАТООНТОВ»»

**ЭКОНОМИКА
КАПИТАЛИЗМА
СЕГОДНЯ**



Б.Е. Ланин

**ШЕСТВИЕ
«МАМОНТОВ»**

**Монополии
и современный
капитализм**

**Москва
Издательство
политической
литературы
1982**

65.8

Л22

Л $\frac{0604040000-151}{079(02)-82}$ 168—82

© ПОЛИТИЗДАТ, 1982 г.

В буржуазной прессе наших дней можно встретить немало любопытных сравнений, относящихся к современным крупнейшим монополиям. Чаще всего для определения их размеров и мощи привлекается образ гигантского животного: загадочного библейского левиафана или вымершего еще в ледниковую эпоху мамонта. Выяснять правомерность подобной символики, наверное, нет необходимости. Но если уж говорить о мамонтах, то надо отметить, что они, согласно авторитетному утверждению палеонтологов, были травоядными существами. Между тем достаточно хорошо известно, что гигантским капиталистическим корпорациям свойственны прежде всего поистине ненасытная всеядность и полное отсутствие пристрастия к вегетарианству. И быть может, в целях вуалирования истинной сущности капиталистических монополий броский символ огромного по своим размерам, но отнюдь не хищного животного так пришелся по душе буржуазным хроникерам большого бизнеса.

В. И. Ленин назвал монополию самой глубокой экономической основой империализма¹. В современных условиях она продолжает активно развиваться вширь и вглубь. Монополии принимают новые об-

¹ См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 396.

личья, меняют организационную и отраслевую структуру, форсированно развертывают внешнеэкономическую экспансию, берут на вооружение модернизированные средства конкурентной борьбы. Они укрепляют альянс с буржуазным государством, используя его политику в своих корыстных целях, применяют все более изощренную тактику наступления на жизненные интересы трудящихся.

Ключевым особенностям монополизации современного капиталистического производства и посвящена настоящая книга.

НОВАЯ ВОЛНА МОНОПОЛИЗАЦИИ

1. Современные плоды концентрации

Во многих городах капиталистического мира вздымаются к небосводу многоэтажные билдинги, на фасадах и крышах которых красуются эмблемы или названия крупнейших компаний, производящих нефтепродукты и автомобили, компьютеры и тонизирующие напитки, ракеты и растворимый кофе, напалмовые бомбы и книги. Это — центры управления гигантскими монополиями.

В районах, удаленных порой на тысячи километров от этих центров, расположились принадлежащие монополиям нефтяные скважины и шахты, заводы и фабрики, научно-исследовательские институты и магазины, отели и испытательные полигоны. Там работают десятки миллионов людей («занятых», как именует их официальная буржуазная статистика), которым, по словам современных апологетов капитализма, «благотельные» концерны «дают работу и хлеб».

В каменных джунглях Уолл-стрита, в респектабельном лондонском Сити или на цюрихской Банхофштрассе стоят, устремляясь вверх и погружаясь в бетонированные подземелья, могущественные банки. Сюда притекают и отсюда отправляются в погоне за прибылью многомиллиардные капиталы монополий.

Таковы некоторые черты внешней видимости современных монополистических гигантов, видимости со-

лидной, престижной, даже подавляющей. В то же время в сочинениях буржуазных авторов на темы монополизации можно найти ряд своеобразных идей о причинах бурного расцвета монополий в настоящее время.

Хорошо известны первые монополистические объединения в нефтяной промышленности и металлургии, угледобыче и автомобилестроении, химии и электротехнике, в банковском деле и страховании. Известны также и имена их конкретных организаторов. Сопоставляя одно с другим, буржуазные экономисты делают попытку обнаружить коренную причину образования монополий в субъективных деяниях отдельных, выдающихся, с их точки зрения, личностей. Не требует, например, комментариев следующий дифирамб американского профессора А. Невинса: «Творцы нашего материального прогресса, такие люди, как Уитни, Мак-Кормик, Вестингауз, Рокфеллер, Карнеги, Хилл и Форд, будут всегда занимать в истории подобающее им место создателей мощи, необходимой для самого существования цивилизации». По его мысли, Рокфеллер обладал «организаторским талантом, который ассоциируется с гением Ришелье». В последней книге американского экономиста Б. Селигмена сказано, что «Рокфеллер обратил свое пристальное внимание на то, в каком состоянии находится бизнес по переработке нефти, и решил из хаоса создать порядок». А западногерманский мультимиллионер Г. Нордхофф, руководивший многие годы деятельностью автомобильного концерна «Фольксваген» (кстати, его заводы в Вольфсбурге входят сегодня в обязательную программу маршрутов для иностранных туристов), был назван одним экзальтированным автором «почти богом, осыпавшим благодеяниями свой народ».

Однако нетрудно понять, что концепция гениально-

го «богочеловека», творящего монополию в первозданном экономическом хаосе капитализма в интересах человеческой цивилизации, есть на деле лишь крайнее выражение вульгарного субъективизма.

Среди буржуазных исследователей монополий еще встречаются и любители порассуждать о пользе товаров и услуг, которые они предлагают (разумеется, не даром) людям. В таком случае проникновение, например, автомобильных концернов «Дженерал моторс» и «Форд» в число крупнейших монополий объясняется с точки зрения полезных свойств... автомобиля. По логике известного западногерманского экономиста и публициста А. Зорба, изложенной им в объемистой книге «Крупнейшие из крупных», самым существенным фактором роста автомобильных концернов является «древнейшая человеческая потребность быть независимым... и иметь возможность свободно передвигаться». Из «жажды человека к свободе и самостоятельности» он выводит и рождение таких гигантов американского бизнеса, как страховая монополия «Прудэншл иншуренс» или монополия средств связи «Интернэшнл телефоун энд телеграф» (ИТТ).

Совершенно очевидно, что список современных полезных благ можно перечислять бесконечно долго. Точно так же можно продолжить и перечисление крупных капиталистических фирм, выпускающих эти блага. Однако ни черты характера отдельных предпринимателей (при всей их, пусть даже гениальной, изобретательности в деле наживы), ни свойства вещей сами по себе не объясняют происхождения и роста монополий. Потому что и те и другие выступают лишь в роли носителей (личных или вещественных) вполне определенных экономических отношений. Глубинная же суть этих отношений сводится в конечном счете к процессу производства прибавочной стоимости путем

эксплуатации наемного труда, к самовозрастанию стоимости, к капиталу.

Капитал становится при империализме монополистическим, и в первооснове усиливающейся монополизации хозяйства лежит развитие производительных сил, растущий общественный характер капиталистического производства.

Новая волна монополизации, распространяющаяся по взбаламученному морю экономики ведущих капиталистических стран со второй половины 50-х годов нашего века, была вызвана рядом объективных причин, и в первую очередь современной научно-технической революцией.

НТР, означающая прежде всего революцию в производительных силах, порождает качественно новую фазу общественного разделения труда, которое оказывает прямое воздействие на процесс обобществления производства. В одной из рукописей К. Маркса есть следующее интересное высказывание: «...разделение труда создает агломерацию, комбинирование, кооперацию, противоположность частных интересов, классовых интересов, конкуренцию, концентрацию капитала, монополию, акционерные общества...»¹

Основные направления НТР, превращающие науку в непосредственную производительную силу и вызывающие существенные изменения в орудиях производства и предметах труда, в энергетике и технологии и, наконец, в самой рабочей силе, то есть, иными словами, во всех важнейших элементах производительных сил, не могли не отразиться на возрастании общественного характера производства.

Однако производство производству рознь. В данном случае речь идет о производстве, заключенном в

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 46, ч. I, с. 102.



Взрыв экономического гигантизма

прокрустово ложе капитала, который, с самого рождения, «источает кровь и грязь из всех своих пор, с головы до пят»¹. Поэтому не случайно НТР в условиях капитализма зримо обнаружила буквально с колыбели устрашающий оскал военно-технического переворота. О начале этого переворота мир узнал в августе 1945 г., когда с американских бомбардировщиков Б-29 были сброшены атомные бомбы на Хиросиму и Нагасаки.

Не собираясь упрощать сложную цепь событий, которые пролегли на пути от первых ядерных взрывов до нынешнего взрыва «экономического гигантизма», все же нельзя не заметить, что само приближение монополистического капитала к новому этапу его даль-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 23, с. 770.

нейшего форсированного развития осенили исполинские грибовидные облака.

У нас еще будет возможность рассказать о деяниях капиталистических монополий на шабаше современного милитаризма, а теперь обратимся непосредственно к плодам концентрации производства, которые созревают на древе научно-технической революции.

Чем больше углубляется общественное разделение труда, тем сильнее растет взаимозависимость и сближение различных хозяйственных единиц. Прогрессирующее разделение труда, протекающее в условиях НТР, выражается в трех основных процессах: специализации, кооперации и комбинировании производства. Именно эти процессы и выступают сегодня в качестве трех объективных факторов резкого ускорения концентрации самих производительных сил, которая разворачивается теперь на различных уровнях и принимает новые формы.

Во времена становления монополистического капитализма процессы концентрации ограничивались, как правило, рамками тех или иных предприятий: заводов, фабрик и т. п. Факты экономической жизни капиталистических стран подтверждали в прошлом и подтверждают ныне, что сосредоточение производства на крупных и крупнейших предприятиях продолжает оставаться одной из важнейших объективных тенденций развития. Крупное производство обладает очевидными преимуществами перед мелким, позволяя, в частности, получать дополнительную экономию на самых различных видах затрат. Достаточно сказать, что удвоение масштабов производимой серии изделий в ряде отраслей дает возможность сократить в среднем удельные затраты труда на 20%, а сырья и материалов — на 10%.

Для капиталистического производства в целом по-

прежнему характерен высокий уровень концентрации живой рабочей силы. В 70-х годах в обрабатывающей промышленности США предприятия с численностью занятых тысяча человек и более, составляя лишь 0,6% от общего количества, сосредоточили у себя 28,7% всех работающих и 34,9% условно-чистой продукции. В промышленности Японии на таких предприятиях (их доля равнялась 1,4%) было занято 24,3% работающих и произведено 34,4% условно-чистой продукции. В обрабатывающей промышленности Великобритании на аналогичных предприятиях (доля — 1,9%) работало 35,2%, а в промышленности ФРГ (доля — 1,3%) — 39% всех занятых.

Однако в современных условиях в самой концентрации производства все более зримо начали обнаруживаться достаточно своеобразные тенденции, являющиеся новым подтверждением мысли В. И. Ленина о том, что «...в промышленности... закон превосходства крупного производства вовсе не так абсолютен и так прост, как иногда думают...»¹.

Способствуя дальнейшему развитию специализации, кооперации и комбинирования, НТР породила ту новейшую метаморфозу в экономической концентрации, которую можно охарактеризовать как общее укрупнение масштабов самих хозяйственных единиц. В мире монополистического капитала происходит сейчас скачкообразный рост специализированных (и зачастую узкоспециализированных) предприятий, вступающих между собой в отношения необходимого сотрудничества, в отношения кооперации и комбинирования. И факты этого рода в изобилии поставляют экономическая реальность капиталистического общества. В настоящее время более половины всех заво-

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 4, с. 110.

дов, входящих в состав 500 крупнейших корпораций США, специализируется на выпуске одного продукта или даже на одной технологической операции. У автомобильных монополий «Дженерал моторс» и «Форд» есть, например, отдельные заводы, производящие только свечи зажигания. Мелкое предприятие (если судить о его размере лишь по числу занятых на нем рабочих и служащих) далеко не во всех случаях является теперь синонимом ремесленного производства. Нередко какой-либо малогабаритный, но специализированный завод отличается высокой эффективностью, хотя сама эта эффективность в конечном счете может быть реализована только в случае органического включения данного предприятия в более крупную хозяйственную систему.

Специализированные заводы поставлены перед необходимостью их объединения прогрессирующим углублением общественного разделения труда. Это объединение иногда перерождается в подлинное сращивание, когда в качестве соединительной ткани выступают такие достижения технического прогресса, как трубопроводы, конвейеры, подземные коммуникации или электронные системы. Химические компании, например, осуществляя поставку газов и другой продукции по трубопроводам, создают, как правило, свои заводы либо рядом с заводами-заказчиками, либо непосредственно на их территории.

НТР не просто усилила наблюдавшееся еще в прошлом экономическое и техническое превосходство крупного производства над мелким. Она вызвала к жизни новую объективную тенденцию, заключающуюся в объединении (концентрации) крупнейших и крупных, средних и мелких предприятий в различные хозяйственные комплексы: промышленные, аграрно-промышленные, торгово-промышленные, научно-про-

изводственные и т. д. Сегодня происходит своеобразное перенесение концентрации производства с уровня отдельного предприятия на уровень экономического комплекса, превращающегося в основную хозяйственную единицу и тем самым в одну из новых форм концентрации.

Правда, статистика капиталистических стран (как текущая, так и периодически проводимые переписи) не дает возможности выявить в чистом виде названное направление концентрации. Однако попытки буржуазных экономистов доказать, что в век научно-технической революции свертывается материальная база монополизации, что распространение «деконцентрации» ведет к «самоликвидации» диктатуры монополистического капитала, оказались абсолютно несостоятельными. На деле новые явления в процессах концентрации капиталистического производства не только не подрывают экономическое всевластие монополий, но создают объективные предпосылки его резкого усиления. И об этом говорят опять-таки факты.

В относительно недавнем прошлом в капиталистическом хозяйстве порой возникали предприятия по модели фордовского гиганта «Фордзон», разместившегося в окрестностях Детройта. В 20-х годах на нем работало около 100 тыс. человек в самых различных цехах — механических, сборочных, коксохимических, доменных, сталеплавильных, прокатных, кузнечно-прессовых, стекольных, по производству обивочных материалов, лака, красок, цемента и др. Выпуск продукции довольно широкого ассортимента (автомобилей, тракторов, электровозов, турбин и пр.) обеспечивался в рамках предприятия-комбината почти всеми необходимыми материалами и полуфабрикатами. Со стороны завозились главным образом железная руда, уголь, лес и каучук, причем рудники, шахты, леса и

каучуковые плантации были также собственностью Форда. Потребителям — внутри страны и за границу — ежегодно отправлялось 3 млн. автомобилей и тракторов.

В современный период подобный гигантизм перестал быть типичным явлением. Давно разукрупнился (но отнюдь не деконцентрировался) фордовский «мамонт». Теперь в его непосредственной собственности находится 93 предприятия, у его старшего конкурента — «Дженерал моторс» их насчитывается 130. Но крайне важно другое. На «Форд мотор» работает сейчас 25 тыс. предприятий-поставщиков, а на «Дженерал моторс» — около 40 тыс. Затраты на приобретение продукции у внешних поставщиков уже достигли у «Дженерал моторс» около 50 % от общей суммы его оборота, а у «Форд мотор» — 56 %. Основная часть этих поставщиков представлена именно мелкими предприятиями: на каждом из 33 тыс. заводов, включенных в орбиту «Дженерал моторс», работает 100 человек и менее. Как образно выразился один французский экономист, мелкие и средние предприятия выполняют «роль промышленной ткани, без которой крупная индустрия не может существовать и процветать».

НТР неодолимо двигает вперед процесс обобществления производства. Современные формы специализации, кооперации и комбинирования как раз и образуют тот новый передаточный механизм, с помощью которого осуществляется взаимосвязь дальнейшего углубления общественного разделения труда и концентрации. Целенаправленные усилия монополий сосредоточить все и вся «под одной крышей» уступили теперь место многосложной системе явного и скрытого подчинения массы самостоятельных (или несамостоятельных) предприятий.

Процесс концентрации капиталистического производства отличается в настоящее время множественностью уровней своего развития — от отдельного предприятия к производственному комплексу, от комплекса к фирме, от фирмы к национальному, а затем и интернациональному региону. Уместно заметить, что хозяйственный комплекс не всегда равнозначен любой многозаводской фирме. В ряде случаев он действительно находится в собственности одной компании, хотя зачастую крупная фирма владеет одновременно несколькими комплексами. И наконец, нередок и такой вариант, когда размеры комплекса вызывают необходимость «сотрудничества» (вплоть до слияния) целой группы фирм.

Среди новых причин, убыстряющих ход концентрации, следует назвать и дальнейшее изменение оптимальных размеров отдельных предприятий, и структурные сдвиги в экономике, и неуклонно возрастающую роль управления все более сложными и более многочисленными производительными силами, и усиливающуюся интернационализацию хозяйственных связей. В общем русле форсированной концентрации могут возникать и возникают определенные колебания (циклического и нециклического характера), здесь наблюдаются не только центроостремительные, но и центробежные тенденции. На нее воздействуют многочисленные экономические, политические и даже юридические факторы. Однако прогрессирующий общественный характер производства есть в конечном счете исходная объективная основа ускорения его концентрации. И на этом гигантском обобществлении человеческого труда продолжает паразитировать монополистический капитал.

Главная особенность капиталистической концентрации заключается сегодня в том, что она протекает

в условиях сложившегося господства монополий, и различные ее уровни есть лишь ступени, по которым монополистические «мамонты» восходят к вершинам своего экономического могущества.

Глубинная сущность империализма остается неизменной, а современные плоды концентрации в конечном счете обнаруживаются в резком возрастании степени монополизации экономики, в дальнейшем усилении монополистической природы капитала.

В начале XX в. только одна компания в мире (американский стальной трест «Юнайтед Стейтс стил») обладала активами, превышающими 1 млрд. долл., а в середине века число компаний-миллиардеров достигло четырех (американские «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Дженерал моторс», «Юнайтед Стейтс стил» и англо-голландская «Ройял датч-Шелл»). В период же развернувшейся научно-технической революции произошел не просто их дальнейший, но и невиданный в прошлом рост. В 1963 г. в «клуб миллиардеров» (по величине активов) входило уже 57 компаний, а в 1974 г. — 344. Только за 12 лет (1963—1974 гг.) они увеличили свои активы в 4,5 раза, оборот по продажам — почти в 5 раз и численность занятых — в 1,8 раза.

Мощным катализатором ускорения монополизации явился новый мировой экономический кризис 1974—1975 гг. Если в 1974 г. в США насчитывалось 162 корпорации с активами свыше 1 млрд. долл., то в 1977 г. их число возросло до 193. Общий же объем продаж 10 самых крупных промышленных компаний капиталистического мира увеличился с 52,4 млрд. долл. в 1960 г. до 328,8 млрд. долл. в 1977 г., то есть в 6,3 раза.

Сосредоточение капиталов (а отсюда и производимых товаров и услуг) в руках относительно узких групп ведущих концернов можно обнаружить во всех

без исключения развитых капиталистических странах. Однако доминирующую роль в мире большого монополистического бизнеса продолжают играть корпорации США. В объеме продаж «большой десятки» крупнейших промышленных монополий доля американских концернов составила 82,1 % в 1960 г. и 74,8 % — в 1977 г.

Даже беглый взгляд на количественные показатели убедительно свидетельствует о крайне высоком уровне монополизации индустрии в США.

На долю четырех ведущих компаний, участвующих в выпуске почти 2/3 товарной продукции обрабатывающей промышленности, приходится от 25 до 100 % объема производства соответствующих отраслей. При этом квота «больших четверок» составляет в автомобильной промышленности 93 %, в черной металлургии — 45, в авиастроении — 66, в производстве фотоаппаратуры — 74 %. А порой место лидирующей монополии на каком-либо рынке выглядит еще более внушительно: так, например, «Кодак» осуществляет 90 % продаж любительской кинофотоплёнки, а «Америкен телефоун энд телеграф» держит под своим контролем 82 % телефонной сети и 90 % междугородных переговоров.

Тем не менее с середины 50-х годов началось определенное сокращение разрыва по масштабам монополизации (за которым, кстати сказать, последовало и уменьшение технологического разрыва) между американскими и неамериканскими компаниями. Разумеется, это сокращение протекает неравномерно и скачкообразно, однако в ряде случаев проникновение неамериканских монополий в группу лидеров становится достаточно зримым. В 1977 г. среди ведущих химических монополий капиталистического мира первое, третье и четвертое места заняли соответственно кон-

церны ФРГ — «Хёхст», «Байер» и «БАСФ» (трио наследников известного своим «коричневым» прошлым германского треста «ИГ Фарбениндустри»), а на пятое выдвинулась английская корпорация «Империэл кемикл индастриз». В металлургической промышленности второе место прочно захватил японский концерн «Ниппон стил», третье — западногерманский «Тиссен», к которому приблизились по величине оборотов «Маннесман» (ФРГ) и «Бритиш стил» (Великобритания). В автомобилестроении вслед за американской «большой тройкой» («Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер») уверенно идут концерны ФРГ «Фольксваген» и «Даймлер-Бенц» вместе с французским «Рено» и японским «Тоёта». В электротехнической промышленности также после американской «тройки» («ИБМ», «Дженерал электрик», «ИТТ») в списке крупнейших значатся голландский «Филипс», западногерманский «Сименс» и японский «Хитати».

Особенно резкие сдвиги произошли в группе 50 крупнейших промышленных концернов. Если еще в 1957 г. в этой группе под американским флагом действовали 44 монополии (их доля в обороте «полусотни» достигала тогда почти 85%), то уже к концу 70-х годов — только 21 монополия (доля в обороте соответственно уменьшилась до 54,4 %). Ныне членами элитарного «клуба 50» являются 7 западногерманских монополий, 6 японских, 5 французских, 3 английские, 2 англо-голландские и по одной из Швейцарии, Италии и Нидерландов. Удельный вес совокупного оборота крупнейших концернов ФРГ, Японии и Франции, которые лишь в 60-х годах начали кооптироваться в названный клуб, возрос в настоящее время до 23,5 %.

Таким образом, открытый В. И. Лениным объективный закон неравномерности экономического развития капитализма в эпоху империализма особенно на-

глядно обнаруживается сейчас непосредственно в сфере монополизации.

Эта неравномерность неотделима от галопирующего роста концентрации капитала, который выступает в качестве определяющей тенденции в мире большого бизнеса вне зависимости от его национальной принадлежности. В ФРГ, например, в конце 1970 г. 18 компаний (с акционерным капиталом свыше 500 млн. марок), составляя лишь 0,8 % численности всех акционерных обществ страны, владели 30,6 % суммарного акционерного капитала, а на конец 1978 г. 32 крупнейшие компании (1,6 % от их общего числа) сконцентрировали в своих руках 38 % капитала. Если за пять лет (1966—1970 гг.) количество крупнейших корпораций страны увеличилось на 38,5 %, то за последующие восемь лет (1971—1978 гг.) — почти на 78%. И здесь особый интерес представляет следующий сравнительный анализ. Средний оборот всех промышленных акционерных компаний ФРГ равен 23 млн. марок, тогда как аналогичный показатель у 15 ведущих концернов превышает 13 млрд. марок. Разница немалая — в 570 раз! Средний же оборот (включая и заграничный) у пяти концернов, находящихся на самой вершине хозяйственной пирамиды («ФЕБА», «Сименс», «Фольксваген», «Даймлер-Бенц» и «Хёхст»), составляет 23 млрд. марок. Разрыв еще более головокружительный — тысячекратный!

В Великобритании одна компания производит свыше 90 % продукции черной металлургии, четыре — 90 % автомобилей и две — 75 % компьютеров. Во Франции два концерна контролируют почти 100 % выпуска автомобилей, а два других — 70 % выплавки стали. В Японии пять компаний практически монополизировали все производство ЭВМ. В Италии «Фиат»

производит 90 % автомобилей, а «Финсидер» — 94 % чугуна.

Однако экономическое могущество подобных гигантов нельзя объяснить только с точки зрения форсированной концентрации капитала, то есть накопления прибавочной стоимости. На современном этапе общего кризиса капитализма одной из характернейших особенностей ускорения монополизации является возникновение новых форм централизации капиталов.

2. Эпидемия всеядности

На рубеже 50—60-х годов в экономике развитых капиталистических стран берет начало самая мощная волна централизации капиталов. Ее видимый результат — огромное число слияний и поглощений, за которыми скрывается не что иное, как бурный рост объединения капиталов, функционирующих, кстати сказать, не только в промышленности, но и во всех других сферах экономической жизни.

Буржуазная статистика пользуется неодинаковыми методами учета слияний фирм в отдельных странах. Однако даже на основании далеко не точных данных вырисовывается впечатляющая картина происходящих явлений.

В истории промышленности США (на ее монополистической стадии) заметны три крупных периода, в ходе которых процесс объединения капиталов протекал с разной степенью интенсивности: 1895—1912 гг., 1920—1939 гг. и 1947—1971 гг. По этим периодам и оказались рассредоточенными наиболее сильные всплески слияний и поглощений. Итак, прислушаемся к сухому языку цифр.

Среднегодовое количество объединений капиталов составило в первом периоде 215, во втором — 454 и в третьем — 815. Рост очевиден, но это еще далеко не все. В рамках каждого периода можно выделить отрезки длиной в пять лет и убедиться в том, как усредненные показатели вуалируют действительные пики централизации. Среднегодовая численность слияний и поглощений фирм в течение 1898—1902 гг. (а ведь это была заря империалистической монополизации) достигла 531, за 1925—1929 гг. (на пороге самого разрушительного кризиса) — 917 и, наконец, в 1967—1971 гг. — 1714. Сопоставление «пиковых» ситуаций за равные (в данном случае пятилетние) периоды времени наглядно показывает, что даже бум слияний перед «великой депрессией» 1929—1933 гг. был почти в 2 раза менее интенсивным, чем монополизация индустрии в преддверии кризиса 1974—1975 гг.

Централизация капиталов бурно наращивалась в 60—70-х годах и в других регионах капиталистического мира. В ФРГ среднегодовое число крупных и крупнейших слияний и поглощений увеличилось почти в 23 раза: с 23 (за период 1958—1962 гг.) до 522 (за период 1976—1978 гг.). В течение 60-х годов в Великобритании было зафиксировано 8,2 тыс. слияний, а в Японии — более 9 тыс. При этом в границах одного десятилетия среднегодовое количество объединений капиталов возросло в Англии почти в 2 раза и во Франции — в 1,5 раза. И наконец, по имеющимся сведениям, лишь за два года (1970—1971) общее число крупных слияний во всех развитых капиталистических странах оказалось равным их количеству за все предыдущее десятилетие.

А теперь от цифровых показателей перейдем хотя бы к некоторым конкретным событиям многосложного бытия большого бизнеса.

В конце 60-х годов в Великобритании возник новый автомобильный концерн «Бритиш Лейлэнд мотор корп.» путем поэтапного объединения в течение восьми лет десяти независимых фирм. Похожим образом создавалась и английская монополия «Интернэшнл компьютерс Лтд», превратившаяся в крупнейшего неамериканского производителя ЭВМ. В один концерн здесь было объединено девять фирм.

Сенсационный характер имели многие монополистические захваты в ФРГ. Металлургический концерн «Тиссен» ассимилировал знаменитую фирму «Феникс — Райнрор АГ», весомую часть бывшей империи Круппа — компанию «Хюттенверк Оберхаузен АГ» и, наконец, мощный концерн «Райншталь АГ» (последняя сделка по масштабам является до сих пор непревзойденной в истории страны). «Маннесман» поглотил фирму «Демаг», «Сименс» — «Осрам», «Даймлер-Бенц» — «Ханомег — Хеншель» и «Клекнер» — «Максимилиансхютте». При этом годовой оборот каждой из присоединенных компаний превышал 1 млрд. марок. Что касается автомобильного концерна «Фольксваген», то он провел достаточно хитроумную «транзакцию», когда сначала выкупил у «Даймлер-Бенц» одну из его фирм («Ауто Унион»), подчинил себе крупного аутсайдера — акционерное общество «НСУ моторенверке АГ» и затем осуществил слияние обеих новоприобретенных «дочерей» в единую компанию с длинным названием «Ауди НСУ Ауто Унион АГ». Во французском же автомобилестроении шумную известность получило объединение в середине 70-х годов всемирно известных концернов «Пежо» и «Ситроен», причем основным акционером последнего выступает резинотехнический концерн «Мишлен».

Думается, нет необходимости продолжать список названий тех или иных монополий той или иной нацио-

нальной принадлежности, которые небезуспешно прокладывали и продолжают прокладывать свой курс, лавируя на гребнях волн централизации.

И здесь нельзя не заметить, что при любых слияниях (а равно и поглощениях) особый интерес представляет их отраслевой профиль. Исконно классическими считаются два направления в объединении капиталов: горизонтальное и вертикальное. Первое обнаруживается в ходе слияния фирм в рамках одной отрасли, а второе — на межотраслевом уровне, когда происходит сочетание производств, взаимно дополняющих друг друга технологически или функционально. Слияния, о которых только что шла речь, и являются преимущественно либо горизонтальными, либо вертикальными. Однако если одна из ведущих нефтяных корпораций США «Галф ойл» покупает (и, естественно, за немалую сумму) крупнейший в мире цирк, то подобное вторжение уже невозможно отнести к традиционным формам поглощений. Слияния этого рода в течение последних десятилетий становятся все более заметными.

Известный американский экономист П. Дракер в свое время опубликовал на страницах одного серьезного журнала следующее риторическое поучение: «Прежде всего надо знать то, что делаешь, понимать свое дело». Непосредственным поводом к таким глубокомысленным наставлениям как раз и послужили процессы, развернувшиеся в сфере монополизации капиталистической экономики: в единое целое начали объединяться самые разнохарактерные предприятия, производства и услуги. В результате формировался этакий экономический винегрет, который, по мысли его создателей, должен был приносить прибыль именно благодаря своему «многопрофильному» содержанию. Это явление получило в буржуазных экономиче-

ских сочинениях название «синергетики» (от греческого «синергос» — совместно действующий). С выдвигаемым тезисом не соглашались многие экономисты и дельцы. Несогласные (среди них и упомянутый П. Дракер) выступали против произвольной компоновки предприятий, не видя в ней никаких преимуществ.

Пока теоретики (а равно и практики из числа ведущих менеджеров) без устали скрещивали копыя, экономическая жизнь шла своим чередом, и в США возник конгломератный бум, то есть, проще говоря, стали возникать монополии-конгломераты. Первый американский конгломерат «Текстрон» был еще в середине 50-х годов обыкновенной текстильной фирмой. С 1954 по 1970 г. его оборот увеличился в 16 раз: со 100 млн. долл. до 1,6 млрд. долл. Менее чем за 10 лет он поглотил около 50 различных компаний. В итоге корпорация приобрела контроль над 178 заводами, выпускающими товары более 70 видов — от военных вертолетов и ракетных двигателей до браслетов для часов и кормов для цыплят.

Для того чтобы яснее понять, почему современные монополии (причем не только американские) начали активно трансформировать свою отраслевую структуру, объединяя самые разнообразные производства, необходимо прежде всего пристальнее взглянуть в эту разновидность монополистических поглощений, которая получила название «диверсификации».

Слово «диверсификация» происходит от латинских корней «диверсус» — разный и «факио» — делаю. На языке большого бизнеса оно означает вторжение монополий в самые разнообразные отрасли и выражается в резком усилении многоотраслевого характера концернов.

Диверсификация разворачивается под влиянием структурных сдвигов в экономике, когда происходит

сложный процесс трансформации или затухания старых отраслей и одновременного рождения новых. Углубляющееся разделение труда приводит к тому, что само понятие отрасли становится расплывчатым, ее границы — менее четкими. Множится число товарных рынков, форсированно обновляется промышленная продукция. По данным, публикуемым американской фирмой «Макгроу — Хилл», в 1960 г. на новую продукцию, не производившуюся в США 15 лет назад, приходилось около 10% общего объема продаж обрабатывающей промышленности страны, в 1967 г. доля этой продукции достигла 40%, а по прогнозу на 1982 г. должна увеличиться до 60%.

Сегодня одной из ведущих организационных форм монополистических объединений являются именно многоотраслевые (диверсифицированные) концерны. Многосторонность хозяйственной деятельности, как отмечают даже буржуазные авторы, становится не исключением, а правилом экономической политики гигантских корпораций. Эта политика есть, по сути, не что иное, как новая попытка монополий приспособиться к современному уровню развития производительных сил.

Многоотраслевой характер монополий порожден в конечном счете закономерным стремлением к максимальному самовозрастанию, свойственным любому капиталу. Этот характер складывается и закаляется в наши дни в погоне концернов за новыми сферами приложения капиталов, источниками сырья и энергии, рынками сбыта готовой продукции и сферами обслуживания ее потребителей. Многосторонность играет роль одного из важнейших инструментов усиления конкурентоспособности. В условиях дальнейшего углубления общего кризиса капитализма жажда самовозрастания наиболее тесно переплетается у монопо-

листического капитала с отчаянной потребностью его самосохранения. Поэтому современные «мамонты» для расширения своей власти, как никогда в прошлом, делают ставку на почти не знающую границ всеядность.

В ряде случаев при всем многообразии выпускаемых товаров монополии сохраняют их традиционное технологическое единство. Американский химический концерн «Дюпон де Немур» предлагает потребителям синтетические волокна и пластмассы, органические химикаты и фототовары, лаки и биохимикаты, пигменты, промышленные химикаты и многое другое. Не нужно быть специалистом, чтобы понять, что весь перечисленный ассортимент представляет собой продукцию современной химии. А вот электротехнический концерн «Вестингауз» уже позволяет себе серьезные отклонения от базовой отрасли. Он выпускает атомные реакторы, проектирует и строит фабрики для опреснения морской воды, частично занимается сельскохозяйственным производством и даже продажей особых фирменных бутылок. Кстати, о бутылках (точнее, о стекле, из которого их делают). Не кто-нибудь, а сам «король-солнце» Людовик XIV смотрел на свое отражение в зеркалах, изготовленных старинной компанией «Сен-Гобен». Ныне же компания «Сен-Гобен», ставшая крупнейшим стекольным концерном Франции, сочеталась «законным браком» с компанией «Понт-а-Муссон», занимающейся производством стальных труб и другой продукции тяжелой промышленности. В итоге объединенная диверсифицированная монополия «Сен-Гобен — Понт-а-Муссон» контролирует рынок промышленных и бытовых стеклоизделий, строительных материалов, проникла в атомную энергетику и подумывает о налаживании производства электронной аппаратуры. В эту группу входит сейчас 447 промышленных и финансовых компаний, а благодаря развет-

вленной системе участия она включила в свою орбиту еще 744 фирмы.

Не желают отставать от конкурентов по части широты интересов и японские концерны. Если ассортимент товаров американского «Дженерал электрик» насчитывает более 200 тыс. различных видов изделий, то диапазон японской электротехнической монополии «Тосиба», хотя и выпускающей лишь около 200 наименований продукции, охватывает, с одной стороны, атомные реакторы, а с другой — стиральные машины, моющие средства и пишущие машинки. Любопытно, что одна из ведущих внешнеторговых (обратите внимание — непромышленных!) компаний Японии «Ничимен», как об этом сказано в ее красочном проспекте, «участвует в разработке природных ресурсов Мирового океана, в медицинской промышленности, занимается строительством домов и гостиниц», владея одновременно сетью бензозаправочных станций.

В настоящее время нефтяные монополии целенаправленно вторгаются в атомную энергетику, угледобывающую и газовую промышленность, химию и производство удобрений. Концерны, специализирующиеся на изготовлении техники информации, спешат заблаговременно проникнуть в такие отрасли, как, например, авиационный и контейнерный транспорт, издательское дело, строительство и даже здравоохранение. Когда же нефтяная монополия приобретает цирк (помните случай с «Галф ойл»?), а автомобильная (концерн «Фольксваген») заводит в Бразилии животноводческий комплекс, то остается лишь воскликнуть: неисповедимы пути твои, диверсификация! Правда, в подобных ситуациях уже принято говорить о конгломерации, то есть о создании таких объединений, в рамках которых нельзя обнаружить не только территориального, функционального или технологического един-

ства, но и вообще какую бы то ни было систему или логику соединения различных производств и услуг в нечто целостное. И все же вполне определенная логика здесь, несомненно, просматривается — логика монополистической наживы. Генеральный секретарь Коммунистической партии США Гэс Холл образно назвал конгломерацию «капиталистическим канибализмом в энной степени».

Диверсификация в условиях современного капитализма выступает, таким образом, как путь, который ведет к образованию монополий-конгломератов. Однако и практически и теоретически саму диверсификацию неправомерно полностью отождествлять с конгломерацией, поскольку она в большинстве случаев продолжает сохранять определенное единство поглощаемых и сливаемых предприятий. Тем не менее статистика капиталистических стран, как правило, не различает эти новоявленные разновидности монополизации экономики, а в ФРГ, например, даже вертикальные слияния рассматривают порой в качестве «особого варианта» диверсификации. Одновременно делается попытка выделять так называемые инвестиционные конгломератные слияния, порождающие «чистые» конгломераты, и «функциональные», вызывающие возникновение «сверхдиверсифицированных» концернов.

Инвестиционные слияния, а отсюда и собственно конгломераты как раз и получили наибольшее распространение в США. В подавляющем большинстве случаев в роли творцов подобных монополий-конгломератов выступали финансовые спекулянты. Эти новоявленные Саккары и Каупервуды, неразборчивые в средствах, покупали, поглощали, сливали (а иногда разукрупняли) десятки и даже сотни компаний (знаменитый концерн «ИТТ», превращаясь в конгломерат, поглотил более 250 фирм). Их не беспокоила несов-

местимость объединяемых производств. Их интересовало только одно — скорейшее обогащение. В ход пускалась сложная эквилибристика финансовых махинаций: азартная игра на бирже, бойкая торговля акциями, учреждение так называемых «компаний-призраков» для получения дополнительных банковских ссуд и многое другое. В 1972 г. в Нью-Йорке вышла солидная монография под названием «Подъем и возвращение титана Техаса». Она была посвящена Дж. Лингу — организатору крупного конгломерата «Линг — Темко — Воут» («ЛТВ»). Там приводится одно из его высказываний: «Задача конгломератов — динамически управлять активами, направлять капиталы в наиболее выгодные области, неважно в какие; постоянно пересматривать свои активы и как можно скорее избавляться от нерентабельных, а на вырученные деньги приобретать новые». Комментарии, пожалуй, излишни.

Остается добавить, что мировой экономический кризис середины 70-х годов оказал серьезное разрушительное воздействие на конгломераты. Одни из них вообще прекратили свое существование, иные сузили отраслевую многогранность.

На страницах буржуазной прессы замелькали остро критические замечания по поводу конгломератного бума. «Многие управляющие, — заявил президент одной американской фирмы, — считали, что диверсификация — панацея от всех зол, но эта стратегия потерпела полное фиаско; диверсифицированные фирмы не избавлены от влияния циклических факторов и, следовательно, уязвимы в будущем». И тем не менее диверсификация развивается. Централизация капиталов интенсивно наращивается, приводя к созданию могущественных многоотраслевых концернов. Да и «чистые» конгломераты (эти паразитические монстры, возникшие на ниве спекулятивной горячки) вряд ли мож-

но считать лишь неожиданным зигзагом капиталистической экономики. Уместно вспомнить высказывание В. И. Ленина, что в эпоху империализма не случайно, а вполне закономерно «главные прибыли достаются «гениям» финансовых проделок», что «в основе этих проделок и мошенничеств лежит обобществление производства, но гигантский прогресс человечества, доработавшегося до этого обобществления, идет на пользу... спекулянтам»¹.

«Всеядность» монополии во всех ее разновидностях и вне зависимости от того, простирается ли она непосредственно на сферу функционирующего или фиктивного капитала, есть закономерный процесс, есть форма капиталистического обобществления. Возникновение современных метаморфоз в рамках этой формы придает самому обобществлению еще более противоречивый и даже иррациональный характер.

Дальнейшему усилению этой противоречивости способствует в настоящее время прогрессирующая интернационализация производства. Монополистический капитал все более активно устремляется в зарубежный вояж. Что жаждут найти «мамонты» за пределами своих отечеств? Новую панацею от зол?

3. «Муза дальних странствий»

Среди монополий, чьи капиталы пересекают сегодня границы десятков государств, не последнее место занимает западногерманский концерн «Фольксваген». Недавно он поместил на страницах солидной газеты «Франкфуртер Рундшау» объявление, где можно прочитать следующие строки: «Мы — мультинациональ-

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 322.

ны. Этому радуются миллионы. «Фольксваген» — это больше чем автомобиль. Там, где делают «фольксвагены», улучшается положение людей... Если сегодня во многих странах стоят заводы фирмы «Фольксваген», то в первооснове этого лежит желание очень дешево производить особенно хорошие автомобили... «Фольксваген» на протяжении многих лет торгует со всем миром, поставляет «фольксвагены» в 140 стран и создает повсюду станции обслуживания потребителей... Благодаря своему международному расширению «Фольксваген» создал десятки тысяч рабочих мест и сделал миллионы людей во многих странах не только способными ездить на автомобилях, но и более довольными, более материально обеспеченными и более независимыми». Подобное самовосхваление стало отныне нормой саморекламиривания многих международных концернов. Монополии, выходя на мировую арену, не устают широковещательно убеждать общественность в своей исключительно благотворительной миссии, в результате которой растет якобы благосостояние и укрепляется независимость миллионов людей. На деле же вся эта рекламная демагогия, а равно и романтическая маска «музы дальних странствий» призваны скрыть глобальную стратегию грабежа.

Диалектика международных монополий является и в наши дни убедительным подтверждением научной истинности ленинского учения об империализме. Однако на современном этапе общего кризиса капитализма преобразование национальных монополий в международные происходит в иных, во многом изменившихся условиях. Превращение социализма в решающий фактор мирового развития, крах колониальной системы империализма и мощный подъем антиимпериалистического движения, научно-техническая революция и углубление международного разделения тру-

да, активное вмешательство буржуазного государства в экономику — все это не могло не породить ряд новых особенностей в монополистической интернационализации производства, в практике международного монополистического капитала.

«Всеядные» концерны, сформировавшиеся в национальных границах индустриально развитых капиталистических стран, становятся сегодня не только многоотраслевыми, но транснациональными¹. Это означает, что среди ведущих национальных монополий практически уже почти невозможно найти такую, которая бы не обладала более или менее обширной сферой деятельности за пределами своей страны.

Монополизация экономики, развертываясь на международном уровне, вызывает видоизменения форм самих монополистических объединений. В прошлом в экономическом разделе и переделе мира участвовали главным образом международные картели. Еще на заре империализма основными сферами их деятельности стали нефть и электроэнергетика, черная и цветная металлургия, морской транспорт и производство вооружений. Национальные монополии заключали картельные соглашения в области распределения рынков сбыта, установления единых (монопольных) цен, объема производства и распределения прибылей.

Международные картели продолжают сохранять свое значение и сегодня, хотя как по внутреннему содержанию, так и по внешним формам они существенно отличаются от своих «классических» прототипов. Прежде всего участниками современных картельных соглашений выступают, как правило, гигантские меж-

¹ См.: Ершов С. А. Международные монополии: стратегия разбоя. М., 1980.

дународные концерны. С точки зрения внешней видимости большинство соглашений картельного типа в целях маскировки своей монополистической природы предпочитают в нынешних условиях вообще не именоваться картелями. На их место пришли соглашения между монополиями о специализации и кооперации производства, о согласовании производственных программ, о взаимном обмене патентами, лицензиями и т. п. Известно, что число лишь лицензионных межфирменных соглашений достигло в 70-х годах более 40 тыс.

«Картели,— пишут американские авторы М. Минц и Д. Коэн,— стали менее заметными, хотя соглашения картельного типа существовали и все еще существуют». О том же, что они не только существуют, но и продолжают расширять масштабы своей деятельности, говорят опубликованные другими американскими экономистами расчеты, согласно которым доля товарооборота, контролируемого международными картелями, поднялась с 42% в 30-х годах до 50% в начале 50-х годов и превысила в 60-е годы 60%. В подобном росте нет ничего необычного, если учесть, что функции картелей активно выполняют как уже названные (и порой совершенно секретные) виды соглашений, так и официально функционирующие международные союзы предпринимателей. В настоящее время зарегистрировано свыше 200 таких союзов.

Однако следует подчеркнуть, что, несмотря на многообразие явных и тайных картелей, внутренняя экономическая природа этих международных монополистических соглашений остается неизменной. Их объективная цель по-прежнему заключается в том, чтобы расширить сферу влияния большого бизнеса далеко за пределы национальных границ, усилить степень эксплуатации трудящихся самых разных стран, добиться

перераспределения прибавочной стоимости в пользу крупнейших монополий.

Тем не менее нынешняя картелизация производства и обращения на международном уровне, представляющая собой объединение в первую очередь крупных и крупнейших концернов, фактически утратила роль определяющей формы международной монополии. В известном смысле она выступает теперь в качестве вторичной (дополнительной) ступени наращивания монополизации производства, главными центрами которой как раз и являются мощные транснациональные концерны, образующиеся и развивающиеся непосредственно путем интенсивной концентрации и централизации капитала. «Союзы и картели,— как справедливо отмечает французский ученый-марксист А. Клод,— отражают существующее соотношение сил между монополистическими группами: они ломаются и воссоздаются под влиянием нового соотношения сил, служащего следствием неравномерного развития процесса накопления и централизации капитала... Можно предположить, что период, когда преобладали слияния (1950—1976 гг.), сменится периодом картелизации, которая даст возможность новым группам «переварить» осуществленную централизацию капитала».

В ходе двух последних десятилетий международные монополии не случайно привлекли пристальное внимание не только ученых и мировой общественности, но и органов ООН, которые опубликовали в 1973 и 1978 гг. объемные исследования, специально посвященные транснациональным корпорациям.

В обзоре ООН «Многонациональные корпорации и мировое развитие», изданном в 1973 г., было отмечено, что «главной характерной чертой многонациональных корпораций является преобладание среди них фирм крупного калибра, для которых типичен оборот

в десятки миллионов долларов». В 1976 г. численность компаний, действующих в той или иной форме за границами стран своего базирования, превысила 10 тыс. Однако среди них можно выделить 422 корпорации-миллиардера с предприятиями, рассредоточенными у каждой в 20 и более странах, а объем их зарубежной продукции оценивается экспертами ООН в 410 млрд. долл. Таким образом, в ходе первой половины 70-х годов общее количество фирм, выносящих операции за пределы стран своего происхождения, увеличилось примерно на 38%. Численность же корпораций-миллиардеров с широкой сетью зарубежных филиалов и отделений возросла в 2 раза. Именно эти корпорации и представляют собой, по сути, подлинные международные монополии, именно с их развитием непосредственно связана современная ступень международной концентрации производства и капитала.

Иными словами, речь сегодня должна идти не просто о том, что в сфере международного бизнеса преобладают «фирмы крупного калибра» (хотя это преобладание становится все более очевидным), но о дальнейшем форсированном ускорении самой монополизации производства. Транснациональные «мамонты» контролируют теперь за границей не только торговые фирмы, но прежде всего широкую сеть производственных предприятий. У 187 американских концернов, на долю которых приходится около 80% прямых капиталовложений в обрабатывающую промышленность других (за исключением Канады) стран, к концу первой мировой войны имелось 250 зарубежных дочерних обществ. К началу 60-х годов число «иностранных дочерей» возросло до 2 тыс., а сегодня оно превышает 5,5 тыс. Одна рокфеллеровская «Экссон» (бывшая «Стандард ойл оф Нью-Джерси») владеет фирмами в 25 странах, «ИТТ» — в 40, «Форд мотор» —

в 30, «Дженерал электрик» — в 32, «Мобил ойл» — в 62, а «ИБМ» — в 80 странах.

Гигантские сверхмонополии, получившие имя глобальных, в состоянии удваивать свои обороты каждые 6—10 лет. Темпы роста их производства почти в 2 раза выше общих средних темпов развития капиталистической экономики. По прогнозам буржуазных футурологов, относящимся к началу 70-х годов, 200 (по другим оценкам — 100) «мегафирм» будут контролировать в 1985 г. основную часть капиталов, доведя свой суммарный оборот до 1 трлн. долл. Между тем уже в 1979 г. общий оборот 50 концернов превысил 938 млрд. долл., обнаружив более чем четырехкратный рост за одно десятилетие.

Сегодня ликвидные ресурсы, сконцентрированные в руках глобальных корпораций, почти в 2 раза превышают объем инвалютных резервов всех капиталистических стран вместе с резервами международных валютных организаций. Под их контролем находится около 60% внешнеторгового оборота капиталистического мира, почти третью часть которого образует так называемая внутрикорпорационная торговля (то есть взаимные поставки полуфабрикатов, частей, деталей, узлов, произведенных на отдельных предприятиях какого-либо концерна, расположенных во многих странах).

Американский кибернетический левиафан «ИБМ» контролирует, например, около $\frac{2}{3}$ капиталистического рынка ЭВМ, в том числе в ФРГ — 57,1%, во Франции — 65,7, в Италии — 68,8, в Великобритании — 30,4, в Бельгии, Нидерландах, Люксембурге — 51,8 и в Японии — 35%. Концерн произвел добрую половину всех компьютеров, функционирующих в настоящее время в Западной Европе. За пределами США в его собственности находятся 22 крупных производственных пред-

приятия, 7 научно-исследовательских центров, более 330 сбытовых бюро и отделений по обслуживанию потребителей, 232 вычислительных центра.

В современных условиях роль наиболее желанных объектов вторжения играют перспективные отрасли. Среди 100 крупнейших международных монополий не случайно можно обнаружить 24 нефтяных концерна, 16 электронных и электротехнических, 16 химических и 11 автомобильных. При этом значительная часть капиталов начинает размещаться в промышленно развитых капиталистических странах. Их доля в общем объеме прямых инвестиций у американских концернов составляет 78,9%, у западноевропейских — 77,8% и только у японских — менее половины (45%).

Засилье транснациональных корпораций в этом обширном регионе наиболее заметно в производстве ЭВМ, электронного и электротехнического оборудования, нефтехимических и химических товаров. Иностранные (главным образом американские) монополии полностью захватили, например, производство полупроводниковых приборов в Западной Европе и подшипников в Италии, а заодно и 90% выпуска синтетического каучука во Франции. Сюда привлекают капиталы и высокий организационно-технический уровень производства, и квалифицированная рабочая сила, и, как любят выражаться буржуазные стратеги, благоприятный политический климат. Правда, климату свойственно изменяться, и не всегда так, как ожидают монополисты.

Вступая в ожесточенную конкурентную борьбу (о ней еще будет речь впереди) со своими коллегами по элитарным клубам, монополии ни на минуту не забывают, что отрасли, которые они выбирают для вторжения, представляют собой наиболее прибыльные сферы приложения капитала. Ведь норма прибавочной

стоимости (степень эксплуатации наемного труда) у международных корпораций в среднем в 1,5—2 раза выше, чем у национальных фирм, не имеющих зарубежных филиалов.

В погоне за прибылью международные корпорации продолжают направлять весомую часть капиталов и в развивающиеся страны. У американских концернов здесь размещено 21,2% прямых зарубежных инвестиций, у западноевропейских — 22,2, а у японских — даже 55%. Важно заметить, что некоторое сокращение доли этого исконно капиталомпортирующего региона в инвестициях международных монополий, которое наблюдалось в 60-х годах, сменилось во второй половине 70-х ее очевидным ростом.

Крушение колониальной системы вынуждает монополистический капитал применять все более изощренную тактику по отношению к государствам, вступившим на путь независимого политического развития, — тактику неоколониализма. Транснациональные концерны делают теперь крупную ставку на удержание освободившихся стран в системе мирового капиталистического хозяйства, ибо само это удержание сулит расширение эксплуатации, узаконенное ограбление их национальных богатств.

Характерной чертой экономической деятельности монополий становятся отныне массированные «инъекции» средств не только в такие традиционные сферы, как добывающая промышленность и производство растительного сырья, но и в обрабатывающую промышленность, куда, по имеющимся оценкам, уже направляется около 40% капиталов. Однако подобная, нетипичная в прошлом, переориентация зарубежных инвестиций достаточно далека от целей подлинной индустриализации развивающихся стран.

Так рождается технологический неоколониализм.

С помощью этой политики монополии осуществляют одну из современных метаморфоз: бывшие аграрно-сырьевые придатки трансформируются в индустриально-сырьевые. Важную роль играет здесь и перенесение в них с территорий промышленно развитых капиталистических стран трудоемких и капиталоемких производств, загрязняющих окружающую среду. Вот уж когда действительно монополистический капитал источает грязь не в переносном, а в прямом смысле этого слова.

Ну, а если монополия вкладывает капитал в самые новейшие отрасли экономики (например, в электронную промышленность)? Оказывается, что и в таком варианте она крайне далека от миссии поборника научно-технического прогресса. Электротехнический концерн «Дженерал электрик» предпочитает, например, перевозить для сборки различные детали своей продукции за океан, на специализированные заводы, построенные им в азиатских странах, где оплата монтажа обходится в 30 центов за час (уровень оплаты аналогичной работы в США достигает 3,4 долл.). Арифметика, как видим, несложная, и перевоз окупается с лихвой.

Или еще одна арифметическая задача с заранее рассчитанным ответом. По данным ООН, международный монополистический капитал в течение 1965—1970 гг. вложил в хозяйство развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки 8130 млн. долл. и за это время перевел обратно в свои штаб-квартиры 26 976 млн. долл. прибылей, то есть больше в 3,3 раза! Реальные же масштабы ограбления, разумеется, значительно превосходят оценки экспертов.

Тем не менее империалистическая экспансия, в каких бы изощренных формах она ни проявлялась, сталкивается сегодня со все более мощным отпором со

стороны стран, освободившихся от колониального гнета, стран, решительно требующих экономической независимости и равноправия. В условиях, когда Генеральной Ассамблеей ООН приняты «Декларация об установлении нового международного экономического порядка», «Хартия экономических прав и обязанностей государств» и ряд других важных международных документов, монополиям приходится отступать на заранее подготовленные позиции.

Однако и в зарубежных скитаниях, и у себя дома монополистический капитал не в состоянии избавиться от той своей врожденной черты, которую еще английский философ XVII в. Томас Гоббс называл «войной всех против всех».

ОГНЕННАЯ КУПЕЛЬ КОНКУРЕНЦИИ

1. Схватки гигантов

Конкуренция родилась задолго до возникновения капитализма. Ее крестным отцом было товарное производство, основанное на частной собственности. Капитал вполне закономерно унаследовал тот «генетический код», в недрах которого прочно обосновалась конкуренция.

Современные монополии, являясь по своей экономической природе капиталом, берут на вооружение новые формы конкурентной борьбы. Определяя самую суть изменений, которые претерпевает соревнование ради прибыли при империализме, В. И. Ленин писал: «Перед нами уже не конкуренционная борьба мелких и крупных, технически отсталых и технически передовых предприятий. Перед нами — удушение монополистами тех, кто не подчиняется монополии, ее гнету, ее произволу»¹.

Если некогда конкуренция развевалась преимущественно в сфере обмена, на рынке, и выступала как торговое соперничество, то сегодня любая монополия считает за правило готовиться к рыночным баталиям достаточно заблаговременно — в самом производстве. Или еще раньше — в сфере науки.

Одна из важнейших особенностей нынешней монополистической конкуренции заключается в том, что

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 321.



Глобальный характер конкуренции

прежде всего она становится борьбой на ниве научно-технического прогресса. С научно-технической конкуренции и начинается битва инвестиций, которую ведут «мамонты» за утверждение своего монополистического диктата.

Сама наука, превращаясь в производительную силу монополистического капитала, представляет собой как объект, так и оружие конкурентной борьбы. Есть данные, которые позволяют считать, что степень монополизации в научной деятельности поднялась сегодня на более высокий уровень, чем в отраслях материального производства. В США 300 крупнейших корпораций расходуют на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (так называемые затраты на НИОКР) более $\frac{4}{5}$ всех аналогичных затрат в про-

мышленности. На долю трех монополий («Дженерал моторс», «ИБМ» и «Форд») приходится $\frac{1}{5}$ расходов на НИОКР частного сектора, и лишь одна корпорация «Дженерал моторс» затрачивает на эти цели больше средств, чем вся промышленность Великобритании. В то же время 12 ведущих компаний сконцентрировали в Великобритании 47% ассигнований на НИОКР в промышленности, а во Франции — 48%. При этом в США фирмы с численностью занятых более 5 тыс. человек располагают 85% всех кадров ученых и инженеров, работающих в промышленности, а в Великобритании 60% промышленных НИОКР осуществляется компаниями с численностью занятых свыше 10 тыс. человек.

«Ни один капитал,— как заметил Ф. Энгельс еще в середине прошлого века,— не может выдержать конкуренции другого, если он не разовьет своей деятельности до наивысшего предела»¹. Под этим «наивысшим пределом» как раз и следует понимать теперь прежде всего научно-технический потенциал, который образует своеобразный плацдарм для потенциала монополистического, гарантирующего ускоренное присвоение сверхприбылей. «Стало почти аксиомой,— пишет один современный американский экономист,— что прогрессирующей и высокоприбыльной в будущем станет та компания, которая осуществляет сегодня широкую программу исследований и разработок». Эти программы могут быть направлены как на модернизацию старой продукции, так и на создание новой технологии и новых товаров. Отсюда нередко средством сведения счетов с конкурентами становятся действительно ценные научные открытия и выпущенная на их основе принципиально новая продукция.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 1, с. 563.

Конкурентоспособность концерна «Дженерал электрик» в немалой степени опирается, например, на создание таких новейших отраслей, как производство ракетных двигателей, атомного оборудования, информационных систем и синтетических алмазов. Рокфеллеровский концерн «Экссон», понесший недавно немалые потери на нефтяном фронте (в ряде стран часть его империи была национализирована), направил свои усилия на разработку новых технологий в области газификации угля, добычи нефти и газа с морского дна.

Подобные попытки вовремя настроиться на волну технического прогресса или на обновление продукции не всегда кончаются успешно даже у ведущих монополий. «Дюпон де Немур» мучительно изыскивал товары, которые бы могли сравняться по доходности с обогатившим его некогда всемирно известным нейлоном. Тем не менее и искусственная кожа «корфам», и цветная пленка, и, наконец, копировальная машина, которые были запущены в массовое производство, обернулись не прибылями, а убытками (на одной коже убыток компании составил почти 100 млн. долл.). Концерн «Дженерал дайнэмикс» понес убыток в 500 млн. долл. на неудачном выпуске нового самолета. Вторжение в производство ЭВМ оказалось убыточным и для «Дженерал электрик» (212 млн. долл.), и для «Рэйдио корпорейшн оф Америка» (250 млн. долл.).

Однако на современной арене конкурентной борьбы встречаются и факты другого рода. Малоизвестная в прошлом американская компания «Ксерокс» сумела захватить прочное место на монополистическом олимпе и стать подлинным лидером на рынке копировального оборудования как в США, так и за границей благодаря изобретению сухого электростатического способа копирования документов. Быстрая реализация важных научных открытий позволила электронной

компании «Ханнуэл» закрепиться на рынке компьютеров, заняв второе место после знаменитой «ИБМ» и отодвинув на третье мощного соперника — «Рэйдю корпорейшн оф Америка».

Именно в сфере производства ЭВМ случилась довольно любопытная история. Первое изобретение кибернетических машин в США произошло в научно-исследовательских центрах не концернов, а государства, и патент на их производство решено было предложить «Дженерал электрик». Этот концерн от него отказался, и им воспользовалась «ИБМ» (фирма выпускала обычные счетные машины с 1911 г.), которая сумела добиться небывалого расцвета, превратившись в могущественный международный концерн. Лишь тогда «Дженерал электрик» и «Рэйдю корпорейшн оф Америка» решили заняться столь выгодным компьютерным бизнесом. Но было уже поздно. Схватка трех гигантов увенчалась бесспорной победой «ИБМ», а в качестве «издержек» конкурентной борьбы оба неудачливых соперника списали в убыток те самые сотни миллионов долларов, о которых говорилось выше. Не смог закрепиться в производстве ЭВМ и концерн «Ксерокс». В данном случае дело не дошло до полного разорения. Понесенные же в сражениях потери были включены в дальнейшем в цены других, выгодно реализуемых товаров и услуг и, следовательно, ловко переложены на потребителей.

Научно-техническая конкуренция гигантов не считает предосудительным применение и таких форм одоления своих соперников, как техническая разведка и контрразведка, прямое хищение чужих изобретений. Подсчитано, что затраты на промышленный шпионаж составляют в США 1 млрд. долл. в год. Из 500 крупнейших американских компаний 400 являются абонентами агентства «Пинкерстон». Не собираясь умалять

заслуг и масштабов работы названного (и столь знаменитого по бульварно-детективной литературе) агентства, заметим, что у «Дженерал моторс» (и, конечно, не только у нее) есть собственный разведывательный аппарат, ежегодные затраты на содержание которого равны (ни много ни мало) бюджету службы безопасности Франции. В США оглашаются порой небезынтересные факты, говорящие о том, как монополии сознательно зачисляют в свои штаты (причем на ответственные посты) бывших опытных агентов ЦРУ и ФБР.

Продукция современной радиоэлектроники, да и других новейших отраслей начинает во все большей мере удовлетворять растущий спрос монополий на средства шпионажа. Так монополистический капитал придает техническому прогрессу очевидное уродливое направление, а монополистическая конкуренция активно способствует утверждению тенденции к торможению развития производительных сил.

А теперь есть смысл бросить взгляд на передний край конкурентных схваток. От научно-исследовательских центров, лабораторий и промышленных предприятий, где изобретается, конструируется, производится пестрое многообразие товаров, все дороги ведут на рынок.

2. В погоне за потребителем

Проблема реализации товара, стоимость которого несут в себе столь желанную для капитала прибавочную стоимость, играет, как нетрудно догадаться, особую роль в механизме современной конкуренции. Произвести какую-либо продукцию (и выжать тем самым из наемной рабочей силы весомую массу прибавочного труда) еще недостаточно. Продукцию надо продать,

то есть довести ее до потребителя. Ну а как поведет себя потребитель? Об этом монополии тоже должны подумать заблаговременно и всеми средствами (среди них встречаются явно недозволенные даже с точки зрения буржуазного законодательства) навязать свой товар.

Так вспыхивает неугасимым огнем острая борьба за потребителя, за его доллары, фунты стерлингов, марки, иены, франки, лиры и т. п. Американские бизнесмены окрестили названную форму рыночной конкуренции «борьбой за доллар потребителя», хотя понятно, что дело тут не в названии валютной единицы.

В то же время буржуазные ученые поспешили провозгласить создание «общества массового потребления», и в розовой дымке их социальной демагогии возникла идиллическая картина: потребители спешат за покупками в различные супермаркеты, магазины и салоны, испытывая якобы чувство искренней благодарности к крупнейшим компаниям, которые не устают созидать изобилие товаров. «Мы с запозданием убедились в том,— с апломбом заявляет американский экономист Ф. Махлуп,— что нам незачем бояться монополий... В особенности мы должны сказать, что мы пользуемся великолепным темпом технического прогресса благодаря тому, что наши монополии финансируют исследования и нововведения; что благодаря большому бизнесу, или монополии, мы пользуемся широкой сферой свободы выбора и можем удовлетворять возрастающее разнообразие вкусов». Его коллега Д. Лилиенталь восторженно добавляет: «...в большом бизнесе мы имеем более чем эффективный путь производства и распределения основных товаров». Во имя чего и как монополии ведут битвы инвестиций в сфере исследований и нововведений, уже было показано. А теперь нам предстоит познакомиться с основ-

ными современными особенностями их торгового соперничества.

Прежде всего хотелось бы подчеркнуть, что растущая монополизация производства закономерно ведет к монополизации рынка. Причем в нынешних условиях, при бурном развитии диверсификации, увеличивающаяся множественность товарных рынков сопровождается растущим засильем на них узких групп могущественных и, как правило, многоотраслевых концернов.

Реальное нашествие современных «мамонтов» давно ликвидировало и свободную конкуренцию, и свободную игру спроса и предложения, и свободное ценообразование. Именно о такой системе хозяйственных отношений пророчески писал В. И. Ленин: «Общие рамки формально признаваемой свободной конкуренции остаются, и гнет немногих монополистов над остальным населением становится во сто раз тяжелее, ощутительнее, невыносимее»¹.

Антитрестовский отдел министерства юстиции США (нам еще предстоит поближе познакомиться с некоторыми сторонами его деятельности) опубликовал оценку ежегодного ущерба американских потребителей в результате практики «ограничения» рыночной конкуренции. Этот ущерб достиг 80 млрд. долл.! Какими же средствами пользуются сегодня монополии для создания столь «эффективной» системы распределения тозаров? Рассмотрение важнейших современных пружин самого механизма рыночной монополистической конкуренции как раз и должно явиться конкретным ответом на поставленный вопрос.

В публичном отчете концерна «Фольксваген» можно прочесть: «Все крупные производственные успехи

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 321.

нашего времени являются в своей основе торговыми успехами. Хорошая организация сбыта имеет для каждого промышленного предприятия по меньшей мере такое же значение, как его заводы». А президент одного американского станкостроительного концерна заявил: «Наш главный актив — это наш аппарат сбыта и изучения рынка».

В погоне за потребителем монополии действительно скрупулезно исследуют рынок, включая и такой специфический объект анализа, как психология покупателя. Для этого разрабатываются многочисленные методики, применяются анкетные и устные опросы, интервью по телефону и даже на дому. «Наш деловой мир,— замечает «Бизнес уик»,— напрягает все силы, чтобы заставить каждого... Занимать, Тратить, Покупать, Транжирить, Желать».

Торговая политика ведущих концернов, переросшая в сложную систему маркетинга, делает немалую ставку на то, что в экономической науке именуется потребительной стоимостью товара, то есть на его полезность. И все же, заставляя потребителя желать и покупать желаемое, монополии прежде всего исходят из своей собственной пользы, ибо сама потребительная стоимость для капитализма продолжает оставаться лишь вещественным носителем прибавочной стоимости.

Совокупность современных методов борьбы за потребителя, не связанных непосредственно с изменением цен, породила в настоящее время ту новейшую форму монополистической конкуренции, которая получила в научной литературе название «неценовой», а буржуазная пресса начала старательно выдавать эту разновидность конкурентных баталий за благо для всего общества.

Однако широкое распространение «неценовой» кон-

курении, явившееся, по существу, прямым следствием дальнейшего углубления противоречий капитализма (и, в частности, противоречия между производством и потреблением), отнюдь не становится благом для потребителей. А чтобы лучше разобраться в данном вопросе, необходимо пристальнее взглянуть в те конкретные «неценовые» методы, которыми оснащается теперь монополистическое соревнование ради прибыли.

В роли одного из важнейших ударных инструментов «неценовой» конкуренции выступает вездесущая реклама. Разумеется, сама по себе реклама — дело неновое. И тем не менее этот исконный «двигатель торговли» претерпевает сейчас существенную модернизацию. Резкое обострение конкурентной борьбы в мире монополий привело к тому, что современная капиталистическая реклама практически почти несопоставима с эталонами прошлого по своему всепроникающему характеру и докучливой навязчивости, по изощренности приемов и многочисленности используемых технических средств, по массированности обработки сознания потребителей и, наконец, по своим огромным издержкам. Печать и радио, телевидение и кино, даже музыка, театр и спортивные соревнования — все пущено в ход, чтобы воспеть в словах и красках, в звуке и цвете отнюдь не только реальные достоинства предлагаемых покупателю вещей. Если богато иллюстрированный журнал помещает фотографию улыбающегося брюнета, элегантно покуривающего фирменную сигару и держащего в руке модный по форме бокал со старым коньяком, то тут возникает хотя бы полная ясность, кто и что рекламирует. Когда же на страницах журнала читатель видит ту часть человеческого тела, которую в цивилизованном обществе принято прикрывать одеждой, то это вовсе не порнография, а лишь

«оригинальная» реклама французской фирмы мягкой мебели. «Самовосхваление» товаров дополняется крикливыми фразами. «Есть еще вещь, на которую можно положиться!» — стоит на «визитной карточке» автомобилей марки «Фольксваген»; «Нежному — нежное!» — гласит рекламный девиз туалетной бумаги марки «Сервус». Все та же реклама заставила несчастную Гретхен из гетевского «Фауста» пользоваться на сцене вместо прялки современной швейной машиной, а западногерманского футболиста Ф. Беккенбауэра постоянно играть в футболке с фирменной эмблемой английского нефтяного концерна «Бритиш петролеум».

Воздействуя на потребителя, монополистический капитал незримо заглядывает к нему в кошелек. Позволить себе истратить лишний миллион на рекламу можно только тогда, когда есть уверенность, что затраты окупятся и принесут прибыль. И затраты, скажем прямо, немалые: в США их годовая сумма уже превышает расходы на науку!

Монополии свято следуют тайной заповеди — «возлюби прежде всего самого себя». Их себялюбие, естественно, способствует развитию той черты характера, которую нынешние буржуазные публицисты деликатно называют «торговым тщеславием». «Тщеславие» расточительного монополистического капитала обернулось для общества тяжким бременем гипертрофированных рекламных расходов. Ведь по правилам элементарной экономики эти расходы включаются в издержки обращения, издержки образуют один из элементов цены, а цены оплачиваются потребителем. Круг замкнулся, и достославная капиталистическая реклама, считающаяся инструментом «неценовой» конкуренции, на деле породнилась с ценой. Вот почему рост расходов на рекламу превратился ныне в один

из важнейших факторов устойчивого повышения цен в капиталистических странах.

Что касается такой формы «неценовой» конкуренции, как соперничество в области качества продукции, то она связана далеко не в последнюю очередь со своекорыстным желанием монополий получить дополнительный доход, не считаясь с общественными интересами. Рассматривая улучшение качества товаров, американский экономист В. Пэккард — автор книги «Расточительные творцы» — приходит к выводу, что «большинство изменений в конструкции не улучшают продукт никоим образом — ни эстетически, ни функционально, а призваны сделать прежнюю модель устаревшей». И здесь же дает недвусмысленную рекомендацию: «Сокращение срока службы продукта должно стать важнейшим экономическим требованием при его конструировании». Нет необходимости доказывать, что «сокращение срока службы» товаров влечет за собой расширение сбыта, сулит компаниям заманчивые перспективы в борьбе за потребителя, а превращение перспектив в реальность требует применения новых форм соперничества. Не останавливаясь на всем многообразии этих форм, обратим внимание еще на один ударный инструмент «неценовой» конкуренции современных монополий — сеть сбыта и обслуживания потребителей.

Для реализации сложных и дорогостоящих средств производства концерны обычно организуют собственные компании, предприятия, конторы, которые обязаны не только продать продукцию, но и предоставить покупателям различные услуги в деле ее эксплуатации, ремонта и т. д. Подобная практика дополняется сегодня системой проката оборудования и последующего обслуживания арендаторов. Активно использует, например, сдачу в аренду своей продукции «ИБМ», а

«Вестингауз» сдает напрокат даже лазерную установку. Это в принципе рациональное объединение в единое целое производства, сбыта и промышленных услуг дает возможность монополии установить долговременные контакты с потребителями и, следовательно, превратить разовый акт купли-продажи товара в постоянно действующий процесс, в ходе которого совершается как бы автоматическое устранение соперников и не оскудевает поступление выручки.

При сбыте потребительских товаров главный упор делается на создание многозвенных сетей розничных торговцев. Их общее число уже превысило в США 600 тыс. При этом у «Дженерал моторс» оно составило 13 тыс., у «Форда» — 7 тыс., у «Крайслера» — 6 тыс.

Транснациональные концерны закидывают такие сети и на территории других стран. У «Зингера» из 3,7 тыс. торговых точек 2,5 тыс. находится за пределами США. Но едва ли не все рекорды в этой области побил американский «Кодак» — у него по всему миру разбросано 100 тыс. торговых агентов.

Работа розничных торговцев находится под жестким централизованным контролем монополий-производителей, которые оказывают своим подопечным техническую помощь и даже следят за повышением их квалификации. С ними устанавливаются электронные системы связи, от них регулярно (зачастую ежедневно) получают сводки продаж, данные о поступивших заказах и, конечно, самую разнообразную информацию о причудливой психологии потребителя. Именно дилеры выполняют роль своеобразной «периферической нервной системы», позволяющей монополиям чутко и оперативно реагировать на колебания спроса, изучать столь изменчивую конъюнктуру, ну а главное — получать все ту же выручку (не надо забывать, что только в США через руки этих торговцев проходит

почти $\frac{2}{5}$ розничного товарооборота). С другой стороны, на них же целенаправленно перекладываются и немалые издержки конкурентной борьбы. Гибель той или иной торговой пешки (и не одной) происходит, как правило, почти безболезненно для монополистического капитала.

Таковы лишь некоторые новые характерные черты реальных экономических процессов, таящихся в недрах ужесточающейся «неценовой» конкуренции, которая продолжает сосуществовать с конкуренцией «ценовой».

Где только не пытались люди найти в далеком прошлом разгадку тайн ценообразования, даже на... Солнце. Английский астроном XVIII в. Вильям Гершель пробовал, например, установить связь между солнечными пятнами и изменением цен на пшеницу. Однако движения цен объясняются вполне земными причинами, и телескопы для их открытия не нужны.

Цена, как хорошо известно, есть денежное выражение стоимости товара. Ей свойственно отклоняться от стоимости и вверх и вниз. Монополии не первый год используют эти отклонения в своих интересах. Продавать они стремятся по монопольно-высоким ценам, а покупать — по монопольно-низким. Возможен и третий вариант — продажа по явно заниженным ценам (иногда ниже издержек производства), называемая демпингом. Подобный сбыт выступает лишь в качестве кратковременной меры по удушению более слабых соперников, после чего снова запускается в дело вариант № 1, то есть монопольно-высокие цены. Небезынтересные соображения о принципах формирования монопольных цен высказали руководители американских стальных концернов: «...цена никогда не базируется на издержках, издержки производства — наименее существенный из факторов, влияющих на цены».

В современных условиях открытое применение ценового механизма в конкурентной борьбе встречается реже. Тем не менее крупнейшие концерны сталкиваются лицом к лицу на рынках самых разнообразных товаров. Порой они находят между собой общий язык, заключают неофициальные соглашения о ценах, добиваются тайных скидок с так называемых справочных (или прейскурантных) цен, применяют монополистическую систему «лидерства в ценах». «Три главные фирмы в автомобильной промышленности,— пишет американский экономист Дж. Гэлбрейт,— в результате пристального изучения поведения друг друга... способны установить цены, которые отражают общие интересы. Они в состоянии делать это с достаточной точностью. Такая процедура не противоречит закону. Фактически немного изменилось бы, если бы компаниям разрешили консультироваться и согласовывать цены».

Несмотря на все это, в области цен неоднократно складывались конфликтные ситуации между автомобильными концернами, с одной стороны, и стальными, резинотехническими, стекольными — с другой. Серьезное беспокойство стальных монополий вызвал, например, переход «Дженерал моторс» к собственной выплавке стали из стружки и путем переработки автомобильного лома. Алюминиевый концерн «Алкоа» на протяжении ряда лет продавал часть изделий из алюминия по ценам аналогичных товаров, изготовляемых из стали и меди, порождая очевидное раздражение у стальных и медных корпораций. Наиболее же острые схватки с применением цены как наступательного средства возникают среди монополий в рамках отдельных товарных рынков.

В Отчетном докладе ЦК КПСС XXVI съезду партии было отмечено: «Обостряются межимпериалисти-

ческие противоречия, усиливается борьба за рынки, за источники сырья и энергии. Японские и западноевропейские монополии все успешнее конкурируют с американским капиталом, в том числе на внутреннем рынке США»¹. Периодически в разных регионах капиталистического мира, в отдельных странах и между ними вспыхивают торговые войны: «автомобильные», «текстильные», «винные» и даже «куриные». А совсем недавно между ведущими металлургическими концернами США и Западной Европы разразилась «стальная война».

Вот небольшой фрагмент из сводки событий с места «боевых действий», опубликованной в западногерманской газете «Ди Цайт»: «В третьей декаде марта (1980 г.— Б. Л.) «Юнайтед Стейтс стил» представил комиссии по международной торговле в Вашингтоне восемь ящиков с документами, весившими не менее полутонны. Как утверждает концерн, эти документы доказывают, что большинство западноевропейских фирм продают на американском рынке сталь по ценам, лежащим ниже затрат на ее производство, и тем самым проводят демпинговую политику. К документам приложен иск к производителям стали в семи странах ЕЭС (включая ФРГ), которые ежегодно экспортируют в США продукцию на общую сумму 1,5 млрд. долл.». Издающийся в США «Антитрестовский бюллетень» опубликовал сводный расчет, согласно которому в 68% случаев, то есть в бесспорном большинстве, иностранные компании применяют в борьбе с американскими именно ценовый инструмент.

В былые времена монополии в целях поддержания высокого уровня цен просто уничтожали часть продукции по принципу «так не доставайся ты никому».

¹ Материалы XXVI съезда КПСС. М., 1981, с. 20.

А сегодня? Сталь, конечно, не уничтожается. Что же касается продуктов питания, то здесь случается всякое. Для повышения цен в период кризиса 1974—1975 гг. пищевые концерны США искусственно сократили предложение своей продукции на рынке, увеличив «стратегические» резервы говядины на 33%, свинины — на 43 и мяса битой птицы — на 87%. Заодно было уничтожено несколько миллионов цыплят. Однако нетрудно понять, что невинно убиенные цыплята составляют лишь малую толику жертв, брошенных на алтарь монополистической конкуренции. Молох монополизации требует и более существенных жертв.

3. О снятом молоке и обглоданных костях

Новая волна монополизации внесла немало изменений в общий механизм капиталистического хозяйствования. Произошло невиданное в прошлом распространение господства монополий на самые широкие круги формально (то есть юридически) независимых предприятий и фирм. Если ранее уже приводились данные о десятках тысяч поставщиков, работающих на концерны «Дженерал моторс» и «Форд», о сотнях тысяч розничных торговцев, существующих в странах капитала, то теперь время рассказать об удивительном симбиозе великанов и карликов, который возник именно на основе соединения монополии и конкуренции.

На арене капиталистической конкуренции с давних пор разворачивается острая борьба монополий с аутсайдерами — независимыми фирмами (в дословном переводе — «стоящими снаружи, вовне»). Аутсайдеры встречаются и поныне, точнее сказать, они и поныне рождаются и исчезают. Причем исчезают различными путями: либо разоряясь и поглощаясь монополиями,

либо сливаясь с ними, либо даже превращаясь в монополию (самостоятельно, благодаря внутреннему росту или путем объединения). Однако далеко не все независимые фирмы могут сегодня претендовать на звание реального аутсайдера. С точки зрения юридической, то есть права собственности, они еще таковыми являются, а вот с точки зрения экономической дело обстоит совсем иначе.

В настоящее время крупнейшие концерны можно сравнить не только с империями, но и со своеобразными подобиями планетных систем. На их орбитах вращаются большие, средние и малые компании-планеты, среди которых летает масса фирм-астероидов. Вместо физических законов здесь неумолимо действуют законы экономические. Поэтому на более точном языке политэкономии процесс сложного соподчинения капиталистических предприятий есть не что иное, как современная форма монополизации производства и одновременно форма монополистической конкуренции.

В США во всех сферах экономики (не считая сельскохозяйственного производства) существует примерно 5 млн. предприятий. В Японии более 40% промышленной продукции выпускают предприятия, на которых работает менее 50 человек. Даже если мелкие предприятия юридически принимают форму акционерных компаний, они остаются в подавляющем большинстве случаев хозяйственными карликами. Между прочим, в США функционирует свыше 1 млн. корпораций, среди которых одно время в штате Калифорния было зарегистрировано акционерное общество «Гартман тул компани» с двумя наемными рабочими. И все это в том самом списке американских корпораций, который открывают небезызвестные монополии «Экссон» и «Дженерал моторс», на чьих предприятиях работает свыше 1 млн. человек.

Что же лежит в основе подобного «сожительства»?

Сегодня в сфере материального производства развитых капиталистических стран сложилась многоступенчатая система подрядных и субподрядных работ, многозвенная хозяйственная иерархия поставщиков и субпоставщиков, представленная наиболее широко в таких ведущих отраслях, как автомобилестроение и электроника, химия и машиностроение. На концерны «Сименс» и «АЭГ» работает примерно по 30 тыс. поставщиков, на «Крупп» — 23 тыс., на «Байер» — 17,5 тыс., на «Даймлер — Бенц» — 16,6 тыс., на «Маннесман» — 14 тыс.

Монополии зорко следят за своими предприятиями-сателлитами. Они могут дать им в аренду новейшее оборудование и инструменты, обеспечить сырьем и материалами, а порой оказать финансовую или техническую помощь. С другой стороны, монополии всегда имеют возможность не возобновлять договор с тем или иным поставщиком. Концерн-заказчик строго контролирует качество поставляемой продукции, требуя при этом новых усилий в области снижения издержек производства и, само собой разумеется, цен. Да, цена и здесь играет особую роль. Ведь, по существу, монополия диктует уровень цен и как бы предопределяет заранее размер дохода, который попадает в руки сателлита. Мелкий поставщик отнюдь не стоит вне экономической системы концерна-заказчика. Он образует органический элемент ее структуры и в то же время является частным независимым собственником. Монополия видит здесь очевидное преимущество по сравнению с обычным наемным работником. Как правило, такие собственники содействуют резкому усилению эксплуатации трудящихся на своих предприятиях, а монополия через систему договорных цен уверенно

перекачивает в свои сейфы весомую часть добавочной прибыли. В конечном счете «независимость» поставщика сводится к тому, что в любой момент головной концерн может ликвидировать вассальное соглашение, и тогда...

Прежде чем ответить на вопрос, что бывает тогда, послушаем заключение одного американского эксперта, касающееся проблемы «сотрудничества» большого и малого бизнеса: «Крупные фирмы необходимы для осуществления проектов большого масштаба, что не под силу небольшой фирме. Но несомненно и то, что наша экономика пострадала бы, если бы все отрасли состояли из нескольких крупных фирм...» Своеобразным продолжением этой «логики» является высказывание западногерманского автора: «...жестокая борьба гигантов за рынок еще поставит трудные проблемы перед более мелкими предприятиями», которые «будут в большинстве случаев стремиться друг к другу или еще охотнее искать охраны и защиты крупных».

Итак, конкуренция конкуренцией, но мелким фирмам не обойтись без защиты со стороны монополий. И последние не упускают любой благоприятной возможности, чтобы выступить в роли «бескорыстных» защитников. Правда, в специальную комиссию конгресса по делам малого бизнеса США нередко приходят многочисленные жалобы тех предпринимателей, которых излишне ревностно «охраняет» большой бизнес. Однако было бы крайне наивно судить о реальном положении мелких фирм-контрагентов лишь по числу поданных ими жалоб. Журнал «Бизнес уик» как-то опубликовал интервью представителя профсоюза автомобилистроителей, в котором он сообщил, что многие поставщики «избегают жаловаться на крупные компании публично, считая, что это было бы для них равносильно самоубийству».

Теперь есть смысл перенестись с американского континента в Страну восходящего солнца. Для начала известный японский экономист К. Нагасу введет нас в курс некоторых проблем промышленного развития страны: «Нынешние перемены в промышленности поистине головокружительны, причем переходы от расцвета к увяданию, от роста к упадку происходят со сказочной быстротой. Радикальные изменения затрагивают не только японскую экономику, буквально на глазах трансформируется содержание производственной деятельности и сам уклад жизни народа. Одни люди, сами того не ведая, оказываются на краю пропасти, другие умудряются держаться на самом гребне экономического подъема». Для того чтобы понять, кто эти «одни» и кто «другие», нет необходимости проникать в загадочную психологию «японской души», поскольку «экономическая икебана» — при всех ее отличительных особенностях по сравнению с американскими или западноевропейскими образцами — подчинена не причудливым нормам эстетики, а значительно более строгим и всеобщим нормам вездесущей монополизации.

Искусство составления «букетов» из разномастных предприятий, получившее в экономической литературе сухие названия «пространственного комбинирования» и «группирования», доведено у японских монополий до высокого уровня совершенства. Один из ведущих электротехнических концернов страны, «Мацусита дэнки», имеет, например, на вооружении сложную систему подрядов первой, второй, третьей и т. д. степеней, которая охватывает не только мелкие и мельчайшие, но и надомные (!) предприятия. Формируя такие «производственные команды», головные концерны при каждом перезаключении договоров требуют в обязательном порядке от своих по-

допечных снижения издержек производства от 5 до 10%. Всем, кого эти условия не устраивают, предлагается расторжение деловых уз. «Независимая мелкота» превращается, таким образом, в руках концернов в гибкий инструмент конкурентной борьбы. Благодаря ее существованию монополистический капитал добивается сегодня немалой экономии и на издержках обращения. Ведь в сфере сбыта и обслуживания снова и снова происходит непрекращающийся процесс воспроизводства той же мелкоты.

Знаменитые в прошлом «подъем Дзимму» и «конъюнктура небесного чертога» (так некогда выпенно называли в Японии времена промышленных бумов), а равно и все последующие экономические подъемы и кризисы четко поделили «свободных предпринимателей» на «одних» и «других». И упомянутый выше К. Нагасу был вынужден сделать характерное признание: «...основные отрасли практически контролируются ничтожной горсткой крупных компаний, ведущих между собой ожесточенную конкурентную борьбу... Во имя процветания крупных компаний, во имя совершенствования и модернизации промышленной структуры приносилось в жертву все остальное». Свидетельство тому — прогрессирующий рост массовых банкротств, которые прежде всего сбрасывают в пропасть многие тысячи представителей малого бизнеса. В 1955 г. количество обанкротившихся в Японии фирм составило 605, в 1965 г. — 6141, в 1974 г. — более 10 тыс., а за 5 лет (1975—1979 гг.) — 78,6 тыс. Буржуазные специалисты в области экономической статистики предпочитают называть эти крахи «деловой смертностью». А если где-то за «деловой смертностью» последует физическая, то такие сведения уже отражаются по линии статистики медицинской.

Массовые банкротства — отнюдь не только японский феномен. Это естественный спутник обостряющейся капиталистической конкуренции, один из ее видимых результатов. В период кризиса середины 70-х годов ежегодное количество ликвидированных фирм превысило в Англии 2 тыс., в Италии — 3 тыс., а в США по сложившейся традиции оно колебалось во всех сферах экономической жизни в пределах нескольких сотен тысяч. Вторая половина 70-х годов ознаменовалась новым «этюдом в минорных тонах». За одно пятилетие (1975—1979 гг.) количество банкротств в США (только в промышленности и торговле) составило 43,3 тыс., а во Франции — 71,7 тыс. «Деловая смертность» продолжает поражать и «социальное рыночное хозяйство» ФРГ. За 30 лет (1949—1978 гг.) здесь разорилось 148,2 тыс. фирм, в том числе лишь на последнее десятилетие (1969—1978 гг.) пришлось 67,1 тыс. крахов, или 45,3%. При этом в промышленности обанкротилось около 23 тыс. фирм, в строительстве — 15 тыс., а в торговле и сфере услуг — 56,2 тыс.

Явному превосходству, которым обладает по части разорения сфера сбыта и обслуживания, удивляться не приходится: сама многочисленность мелкого бизнеса прямо пропорциональна его недолговечности. Точно так же вполне закономерными были и массовые банкротства «независимых» собственников бензозаправочных станций (особенно в США) в период разразившегося энергетического кризиса. Заметим кстати, что этот кризис принес нефтяным концернам новые, рекордные прибыли, так как почти пятикратное повышение цен на нефть, проведенное рядом нефтедобывающих стран, монополии целенаправленно и в соответствующей пропорции перекладывали на потребителей. Одновременно десяткам тысяч своих торговых васса-

лов они предоставили почетную «привилегию» погибнуть за экономические интересы большого бизнеса.

И совсем не ради иронии употреблено здесь слово «привилегия». Дело в том, что с массой мелких предприятий, занятых в сфере сбыта и обслуживания, концерны заключают, как правило, так называемый «договор о франшизе», а «франшиз» в переводе с английского означает «привилегия». Между прочим, за право продавать фирменные товары, на которых стоит престижное клеймо крупнейших концернов, многочисленные дилеры и прочие розничные торговцы ведут длительную и нелегкую борьбу, быть может и действительно не ведая того, чем может обернуться в итоге завоеванное ими расположение какой-либо нефтяной, автомобильной, электротехнической или многоотраслевой монополии с мировым именем.

Однако и потерять расположение крупной компании для мелкого буржуа, выбившегося в бизнесмены, не менее опасно. В свое время, когда на горизонте еще даже не маячила зловещая тень энергетического кризиса, в ту самую комиссию американского конгресса, которая по долгу службы вынуждена заниматься бедами карликовых хозяйств, попало дело о разорении некой семьи Пауэлл.

Супруги Пауэлл взяли в аренду бензозаправочную станцию у компании «Синклер ойл», наняли трех рабочих, прикупили новое оборудование и решили (бизнес есть бизнес) продавать помимо фирменного бензина некоторые сопутствующие товары, вроде сигарет, прохладительных напитков и жевательной резинки. Но увы! Вскоре к ним прибыл официальный представитель «Синклер ойл» (обратите внимание на осведомленность арендодателя) и категорически запретил «засорять» в ходе сбыта фирменный товар нефирменным. Исключение было сделано только для кока-ко-

лы (с этой компанией «Синклер ойл» поддерживала дружеские отношения). Самое строгое табу наложили на реализацию «чужих» смазочных масел, несмотря на то что большинство автомобилистов требовало именно их. Супруги обнаружили несговорчивость. И тогда «Синклер ойл» решительно расторгла договор об аренде станции, а незадачливые Пауэллы лишились всех своих сбережений и дома в придачу. Такова одна из многих невеселых историй о том, как во имя процветания крупных компаний приносятся в жертву интересы мелких собственников.

В огненной купели конкуренции, применяя богатейший арсенал «ценовых» и «неценовых» инструментов научно-технического, промышленного и торгового соперничества, монополистический капитал обретает право на безраздельную власть. Однако сочетание этой власти, опирающейся на гигантское обобществление производства, со стихией конкурентной борьбы, со стихией возведенных в степень частнособственнических инстинктов доводит до крайнего предела углубление основного противоречия капиталистического общества. В. И. Ленин сделал отсюда вывод непреходящего теоретического и практического значения: «Именно это соединение противоречащих друг другу «начал»: конкуренции и монополии и существенно для империализма, именно оно и подготавливает крах, т. е. социалистическую революцию»¹.

В преддверии этого краха, в поисках сколько-нибудь твердых опор в водоворотах острейших капиталистических противоречий монополии находят достаточно сильного и влиятельного партнера. Им становится само буржуазное государство.

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 32, с. 146.

МОДЕРНИЗИРОВАННЫЙ АЛЬЯНС

1. Истеблишмент, или родственные души

В 1970 г. конгресс США отклонил законопроект о помощи голодающим детям и в том же году вынес решение о предоставлении очередной (отнюдь не первой!) субсидии судостроительным монополиям в объеме 200 млн. долл.

Известные американские эксперты в области анатомии большого бизнеса М. Минц и Д. Коэн — авторы книги «Америка, инкорпорейтед» — пишут: «Можно привести почти бесконечное число примеров того, как правительство покровительствует крупным корпорациям. Правительство и монополии в США тесно объединились между собой, образовав так называемый «истеблишмент».

Английский термин «истеблишмент» многозначен. В обычном смысле он означает какое-либо учреждение, хозяйство. В данном случае авторы упомянутой книги используют его, чтобы обратить внимание на своеобразную общность интересов в создании «общего хозяйства» буржуазного государства и монополий.

За современным истеблишментом американского и неамериканского образца скрывается закономерный процесс дальнейшего развития государственно-монополистического капитализма. Во всех империалистических странах находит все более широкое распространение государственно-монополистическая

практика хозяйствования. Всемирно содействовать обогащению монополий, спасти от краха умирающий капитализм — таковы ее главные объективные цели. Однако конкретная реализация этих целей претерпевает в настоящее время существенные изменения, приобретает специфические особенности.

Одной из характерных черт соединения гигантской силы монополий с гигантской силой государства является тот факт, что тесный союз названных сил усиленно содействует форсированному обобществлению капиталистического производства. Для укрепления своего господства большой бизнес опирается на мощный экономический потенциал буржуазного государства, чья доля в национальном богатстве капиталистических стран колеблется сегодня от 1/7 в США до 1/3 во Франции и почти 2/5 в Австрии. На государственных предприятиях производится от 1/5 до 1/3 (изредка и больше) промышленной продукции. Ряд компаний, находящихся в собственности государства, входят в число крупнейших монополий мира. Среди них французский автомобильный концерн «Рено», английский стальной гигант «Бритиш стил корпорейшн», итальянские конгломерат «ИРИ» и нефтяной концерн «ЭНИ».

Доля государственных расходов в национальном доходе США достигла 40%, ФРГ — 38, Англии — 47, Франции — 37 и Италии — 45%. Квота государства в валовых инвестициях колеблется от 20 до 50%, при этом она особенно высока в финансировании НИОКР (в США, Англии, Франции, Италии и Канаде — от 50 до 70%). Что касается кредитно-финансовой сферы, то здесь в большинстве ведущих капиталистических стран удельный вес государства уже превышает 50% (в частности, в ФРГ — 54%, во Франции — 60, в Италии — 75%).

Используя значительные материальные, финансовые и трудовые ресурсы, буржуазное государство приступило теперь к активному стимулированию самого процесса монополизации, выступая нередко в роли «брачного маклера». Методика таких маклерских операций совсем не похожа на примитивное сватовство. На место словесных увещеваний, восхвалений экономических доблестей «жениха» или размеров «приданого» у «невесты» приходит сложный механизм общегосударственного планирования, получившего широкое распространение во Франции, Италии, Японии, Голландии, Норвегии и Швеции.

Наиболее показательна в этом отношении стратегия трех французских пятилетних планов экономического развития (V, VI и VII). В V плане (1966—1970 гг.) была впервые провозглашена четко сформулированная цель — «создание в каждой отрасли (!) или укрепление, если они уже существуют, небольшого числа компаний или групп международного масштаба, способных противостоять иностранным группам в сферах, где возникает конкуренция». А для того чтобы не возникло никаких сомнений по поводу количественных критериев ускоряемой в плановом порядке монополизации, сделано следующее дополнение: «В большинстве ведущих отраслей промышленности количество этих групп должно быть очень ограниченным, часто даже сведено к одной или двум группам». Как видим, непосредственной причиной старательного подхлестывания экономического гигантизма во Франции послужила необходимость противостоять натиску иностранных (в первую очередь американских) групп. Составители VII плана (1976—1980 гг.) отметили, что «мероприятия, осуществлявшиеся в рамках V и VI планов, позволили создать в стране крупные промышленные группы, причем некоторые

из них достигли международного калибра», а «в рамках VII плана эти усилия будут продолжены».

О реальном продолжении усилий французского правительства в области наращивания мощи монополий, принимающих форму централизованно управляемых промышленных групп, говорит хотя бы тот факт, что еще во второй половине 60-х годов лишь несколько групп имели годовой оборот свыше 5 млрд. франков, а теперь у большинства ведущих объединений он составляет от 20 до 60 млрд. франков.

Буржуазное государство применяет сегодня разнообразный инструментарий для ускорения концентрации и централизации капиталов как внутри национальных границ, так и для содействия их внешнеэкономической экспансии. Поэтому неудивительно, что за провозглашенной в последние десятилетия «политикой общего экономического роста» скрывается в увеличивающейся степени политика роста монополий. И если во Франции ее реализацией занимается, в частности, специально учрежденный правительственный Институт промышленного развития, то в Англии (до прихода к власти консерваторов) безуспешно действовала созданная лейбористами Корпорация промышленной реорганизации (сокращенно КПР), о которой один буржуазный комментатор писал: «Проворно, с винтовкой на изготовку в течение трех лет шагала КПР от одной отрасли промышленности к другой с единственной целью вести под венец компании, порой противившиеся брачной церемонии, а порой страстно желавшие вступить в брак». Образность стиля — дело хорошее, но что же надо понимать под винтовкой, которой пользуются и поныне для стимулирования монополизации не только на Британских островах?

Оказывается, винтовкой в этом случае является

гигантский комплекс государственных мероприятий, охватывающий раздачу монополиям крупных субсидий, массивные денежные «инъекции» в научные исследования, насаждение практики ускоренной амортизации основного капитала, налоговых льгот и экспортных премий, расширение государственного потребления и, наконец, прямое и косвенное поощрение слияний и поглощений вплоть до принудительного приковывания мелкого предпринимателя к колеснице большого бизнеса.

Не забывая всякий раз обратиться с демагогическим призывом к патриотическим чувствам налогоплательщиков, буржуазные государства предоставляют щедрую финансовую поддержку отдельным крупнейшим монополиям, оказавшимся на положении тонущих кораблей. Такие «спасательные рейды» за счет общегосударственной казны были предприняты в Англии в отношении «Бритиш Лейлэнд мотор корпорейшн» и «Роллс-Ройс», в Италии — «Монтэдисон», во Франции — «Ситроен», а в США решили помочь даже концерну «Локхид эйркрафт», столь скандально прославившемуся на ниве взяточничества.

Американским авторам У. Адамсу и Х. Грею, вероятно, немало известно о подобных делах своего правительства. Это дало им основание выступить с острокритической оценкой его промонополистической политики: «Монополия часто является продуктом неразумных и дискриминационных правительственных мероприятий, которые душат конкуренцию и ограничивают возможности других компаний. Монополия сопутствует недальновидной и прямолинейной политике. Правительство в настоящее время является покровителем монополий. Короче говоря, правительство чаще поддерживает, а не уравнивает силы, действующие в пользу дальнейшей концентрации производст-

ва и расширения монополий». Эпитеты «неразумная» и «недальновидная» политика могут вызвать улыбку. Политика правительств, превратившихся, по выражению В. И. Ленина, в национальные комитеты миллионеров¹, по-своему и разумна и дальновидна. Прямолинейной же ее можно назвать с известной натяжкой, поскольку воздействие монополистических концернов на государство отличается достаточно большой изощренностью.

Не ставя перед собой задачи описать все многочисленные явные и тайные пружины этого воздействия, взглянем лишь в некоторые наиболее значительные формы того «передаточного механизма», который позволяет монополистическому капиталу время от времени горделиво восклицать: «Государство — это я!»

«Личная уния» высокопоставленных чиновников государственного аппарата и полномочных эмиссаров большого бизнеса — один из цементирующих факторов соединения двух сил. Информационное агентство США ЮПИ сообщает, что ежегодно около 200 тыс. правительственных служащих переходит на работу в аппараты корпораций: «Большая часть этих переходов происходит малозаметно или незаметно. Однако критики утверждают, что порой случается так: промышленный концерн просто-напросто покупает влияние бывшего правительственного служащего. Каждый, кто имеет каналы связи с Белым домом или с ключевым правительственным постом, может представить собой ценный капитал для корпорации, ведущей дела с правительством». Однако движение кадров не носит односторонний характер. Скорее оно напоминает постоянную циркуляцию, поскольку монополии не только переманивают к себе государственных чинов-

¹ См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 26, с. 353.

ников, но и целенаправленно выдвигают на ключевые должности (особенно в министерство финансов и военные ведомства) своих ставленников.

Особую роль играют при этом и могущественные союзы предпринимателей¹, существующие в различных формах в тех или иных капиталистических странах и превратившиеся в подлинные генеральные штабы монополий. В ФРГ, например, функции таких штабов выполняют три головных союза: Федеральный союз германской промышленности, Федеральное объединение союзов немецких работодателей и Немецкий конгресс торгово-промышленных палат, причем первый из них по праву называют «командным пунктом» монополистического капитала. «То, что за Федеральным союзом германской промышленности,— пишет даже шпрингеровская газета «Ди Вельт»,— сохраняется решающее слово по всем важным вопросам экономической политики, является неписаным законом». Это неудивительно, поскольку в его президиуме (а согласно уставу, это руководящий орган всего союза) можно было в 70-х годах встретить, в частности, таких представителей большого промышленного бизнеса, как К. Ханзен — председатель наблюдательного совета концерна «Байер», Э. Овербек — председатель правления «Маннесман», Б. Плеттнер — председатель правления «Сименс», Т. Шмюккер — председатель правления «Фольксваген», Д. Шпетман — председатель правления «Тиссен», И. Цан — председатель правления «Даймлер-Бенц».

А вот перечень основных вопросов, которые регулярно рассматриваются в годовых отчетах данного союза: валютная и кредитная политика, транспорт, внешняя торговля, страхование в области промыш-

¹ См.: Куликов А. Г. Лабиринты власти (Экономика капитализма сегодня). М., 1981.

ленности, финансовая и налоговая политика, государственные заказы, вопросы обороны, правовые вопросы, политика в отношении среднего сословия, экономическая статистика, вопросы защиты окружающей среды, энергетика, землеустроительная и региональная политика, проблемы развивающихся стран, аграрная политика, исследования, технология, профессиональное обучение и, наконец, политика в области культуры.

Не правда ли, насколько широки масштабы работы? Почти как у любого государства. Разница, пожалуй, заключается лишь в том, что сначала все названные вопросы принципиально решаются именно здесь, в монополистическом штабе, а в последующем передаются в соответствующие правительственные учреждения, где при исполнении своих обязанностей находятся ставленники ведущих концернов и все тех же головных предпринимательских союзов. Кстати, еще до конца 1976 г. пост президента Федерального союза германской промышленности занимал Г. Золь, бывший заместитель председателя правления знаменитого «Стального треста», бывший фюрер экономики имперского Стального объединения, перешедший после войны на руководящую работу в концерн «Тиссен». Это в его адрес было сделано однажды нелестное замечание западногерманского журналиста Э. Мэнкена: «Золь является боссом, который привык пользоваться властью. Не раздумывая, он прижимает к стене более слабого...»

В Японии активно функционирует «большая четверка» объединений предпринимателей во главе с их общенациональным союзом «Кэйданрэн». Названия разные — суть одна. Что же касается личной унии с правительством, то здесь она более чем представительна: председатель «Кэйданрэн» исполняет (всего-

навсего!) обязанности главного советника премьер-министра. Аналогичное положение наблюдается и в других развитых капиталистических странах.

В США и ФРГ, в Японии и Франции бизнесмены изучают основы хозяйственной жизни по одному из самых распространенных (и добавим: фундаментальных) буржуазных учебников «экономикса» (так называется в капиталистических странах общая совокупность экономических наук — от теоретических до прикладных), автором которого является лауреат Нобелевской премии, американский профессор П. Самуэльсон. «Наша экономическая система, — декларируется в учебнике, — это «смешанная» система свободного предпринимательства, экономический контроль в которой осуществляется со стороны как общества, так и частных институтов». Контроль (причем монополистический) «частных институтов» нам уже известен. А как выглядит контроль со стороны общества, точнее, буржуазного государства?

2. Дела судебные

Если крупнейшим монополиям капиталистического мира предложить заполнить специальную анкету, куда кроме традиционных пунктов о названии фирмы, годе ее рождения, национальной принадлежности капиталов, сумме активов, оборотов, прибылей, численности занятых и т. д. включить вопрос: «Находилась ли под судом и следствием?», то, пожалуй, многие из них проставили бы в этой строке краткое «да».

Родиной антимонополистического законодательства считаются США. Именно здесь и был принят в 1890 г. антитрестовский закон Шермана. В дальнейшем свод законов, призванных «сохранить честную

конкуренцию», пополнился актом Клейтона (1914 г.) с двумя поправками: Робинсона-Патмана (1936 г.) и Келлера-Кефопера (1950 г.). С легкой руки американской юриспруденции антимонополистическое законодательство получило распространение и в других капиталистических странах. В ФРГ, например, с 1957 г. действует так называемый «Закон против ограничения конкуренции» с поправками 1966 и 1973 гг. Но приоритет есть приоритет, и о нем стоит сказать несколько слов особо.

Первым президентом, лично поставившим подпись под первым антитрестовским актом, был американец Б. Гаррисон. А через 20 лет (в 1910 г.) увидела свет книга юриста А. Уолкера под названием «История закона Шермана». С точки зрения проблем сегодняшнего дня в этой книге содержится одно небезынтересное замечание: «Любой добросовестный историк закона Шермана, естественно, должен удивляться, почему генеральный атторней США (то есть министр юстиции, в департаменте которого и был создан специальный, действующий и поныне антитрестовский отдел.— Б. Л.) во время администрации президента Гаррисона не начал расследования по закону против любого из больших трестов, которые тогда существовали и которые, как это было общеизвестно, нарушали закон». Действительно, почему? В качестве ответа автор сообщает, что и министр юстиции, и сам президент до своего прихода в Белый дом, оказывается, исполняли обязанности юрисконсультов в ряде трестов и сохранили с ними прочные узы дружбы. Это было время, когда известный магнат П. Морган послал президенту секретную записку следующего содержания: «Если мы сделали что-либо неправильное (имеются в виду монополистические злоупотребления.— Б. Л.), присылайте вашего человека к моему

человеку, и они смогут уладить дело». Вот так по-домашнему, без лишней волокиты, судопроизводства, монополистический капитал в начале века стремился улаживать свои дела.

И все же без суда и следствия обходились не всегда. Некоторым делам правительство было вынуждено давать законный ход. 1911 год ознаменовался первым крупным антитрестовским процессом: Верховный суд США принял решение разукрупнить рокфеллеровский трест «Стандард ойл» на 33 компании. Тем не менее в наше время, 70 лет спустя, эта монополия, превратившаяся, правда, из треста в концерн и сменившая свое название на более благозвучное «Экссон», продолжает оставаться крупнейшей нефтяной компанией мира, чей оборот достиг в 1980 г. 103 млрд. долл.

«Буржуазные ученые и публицисты,— писал В. И. Ленин,— выступают защитниками империализма обыкновенно в несколько прикрытой форме, затушевывая полное господство империализма и его глубокие корни, стараясь выдвинуть на первый план частности и второстепенные подробности, усиливаясь отвлечь внимание от существенного совершенно несерьезными проектами «реформ» вроде полицейского надзора за трестами или банками и т. п.»¹. Сегодня буржуазное государство пытается отвлечь внимание общественности от растущего засилья монополий уже не только проектами реформ, но и активным проведением многочисленных «расследований по закону».

Разбухают штаты юристов и экономистов, занимающихся ведением этих расследований и в министерстве юстиции, и в Федеральной торговой комиссии. Ежегодные расходы антитрестовского отдела увеличились с 300 тыс. долл. в начале 30-х годов до

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 407.

17 млн. долл. в середине 70-х. В составе отдела создано девять секций, которые дополняются специальными отделениями, прописанными в Нью-Йорке и Чикаго, Лос-Анджелесе и Сан-Франциско, Кливленде и Филадельфии.

Вирус антимонополистического сутяжничества проник за пределы национальных границ США. Было подсчитано, что в течение 70-х годов среднее ежегодное количество антимонополистических процессов и расследований в главных капиталистических странах возросло в 2 раза по сравнению с 50-ми годами и в 3 раза — против довоенного уровня.

За какие же виды деятельности может попасть под суд монополия? Прежде всего это относится к манипуляциям в области установления цен, которые осуществляются путем картельных соглашений о разделе рынков сбыта и о фиксировании цен. Причем подобная фиксация бывает двоякого рода: либо на завышенном пределе, когда надо продать, либо на явно заниженном, когда надо купить. В ФРГ лишь за 4 года (1973—1976) состоялось 2022 процесса по поводу незаконной практики ценообразования.

Среди других наиболее типичных форм правонарушений широко распространены сегодня злоупотребления в ходе слияний и поглощений фирм, так называемый монополистический бойкот и неблагоприятные поступки по отношению к конкурентам, утаивание технических новшеств. В роли подсудимых или судимых неоднократно выступали такие гиганты большого бизнеса, как «Дженерал моторс», «Дюпон де Немур», «ИТТ», «Кодак», «Ксерокс».

Скандалную известность приобрела история, когда из-под правосудия ускользнул гигантский конгломерат «ИТТ». Группа крупных правительственных деятелей решила закрыть возбужденное ранее анти-

трестовским отделом министерства юстиции дело против диверсификационных слияний «ИТТ». Но лишь после того, как конгломерат «ИТТ» пообещал внести в предвыборный фонд республиканской партии солидную сумму в 400 тыс. долл.

Разумеется, далеко не во всех случаях преступления совершаются без наказания. Порой судебные приговоры требуют и уплаты штрафов, и отмены тех или иных слияний и поглощений, и запрещения злонамеренных сговоров, и продажи лицензий на ценные патенты, оберегаемые до поры до времени от глаз конкурентов. Правда, если речь идет только о штрафных санкциях, то эти издержки можно в дальнейшем умело переложить на потребителей. И все же, как заметил один американский судья, «антитрестовские законы — это шутка, ибо всем очевидна их полная неспособность хоть как-то оградить свободную конкуренцию».

Буржуазное государство создает в конечном счете лишь ложную видимость неустанной борьбы с монополистическим капиталом. Так, например, строжайшие запреты монополий были включены в конституции ряда земель ФРГ. Бремен, пользующийся автономией на правах отдельной земли, известен не только как родина сказочных бременских музыкантов, которым потомки установили памятник на одной из городских площадей. Бремен известен ныне своим антимонополистическим законодательством. Статья 41-я его конституции дословно гласит: «Сохранение или образование всех ограничивающих свободу конкуренции частных слияний в форме монополий, концернов, трестов, картелей и синдикатов запрещены в свободном ганзейском городе Бремене. Предприятия, которые охвачены такими слияниями, должны выйти из них... Исключения могут быть сделаны в законодательном

порядке по заключению экономической палаты». А вот 156-я статья баварской конституции: «Слияния предприятий с целью объединения экономической власти и образования монополии не разрешаются. Особенно запрещены картели, концерны и соглашения о ценах, которые преследуют цель — эксплуатацию широких масс населения или уничтожение самостоятельного существования средних слоев». В Баварии, как видим, решили в конституционном порядке разом покончить и с монополизацией, и с эксплуатацией. Схожие намерения обнаруживают соответствующие статьи конституций Гессена и Саара. Менее решительно выглядят запреты в землях Северный Рейн-Вестфалия и Рейнланд-Пфальц, а в прочих регионах страны, по словам западногерманских правоведов, витает дух «либерального антимонополизма». Думается, нет смысла еще раз сравнивать это бумажное запрещение монополий с реальным наращиванием их экономического засилья в ФРГ.

Антитрестовская политика буржуазного государства, конечно, оказывает некоторое (хотя отнюдь не решающее) воздействие на организационные формы монополистических объединений, на их отраслевой профиль и т. п. Уход в небытие классических трестов и приход на их место еще более могущественных концернов, распространение преимущественно замаскированного картелирования, сложная переориентация многоотраслевой структуры ведущих концернов — таковы очевидные изменения в механизме функционирования современного монополистического капитала, изменения, к отлаживанию которых не в последнюю очередь приложило и продолжает прикладывать руку буржуазное законодательство. Однако главная цель, которую оно пытается широкоовещательно декларировать, осталась неосуществленной.

Почти вековая практика применения антитрестовского (и прочего антимонополистического) правопорядка не ликвидировала монополии. Даже с помощью самых радикальных юридических мер общество не в состоянии отменить объективных экономических законов своего развития, а ведь одним из них как раз и является монополизация хозяйственной жизни капиталистических стран.

Остается добавить, что в США, согласно официальным данным, от 40 до 50% всех судебных дел связано сегодня с обвинениями в нарушениях правил конкурентной борьбы (и, следовательно, в проведении «монополистической» практики) не крупных и крупнейших, а... мелких предпринимателей! Так казуистика буржуазной юриспруденции позволяет скрывать подлинную промонополистическую природу антимонополистического законодательства в мире капитала.

А крупнейшие монополии, уладив дела судебные, снова с надеждой поглядывают на государство, требуя у него поддержки, но теперь уже совсем по другому поводу.

3. Милитаристские страсти

Среди рекламных объявлений, заполняющих страницы буржуазной прессы, можно встретить причудливые образчики восхваления товаров с намеком. Американский стальной концерн «Бетлехем стил» поместил недавно в ряде журналов любопытный рисунок — солдат пытается выстрелить из метлы. Изображение сопровождалось текстом: «Можете ли вы представить себе надежную оборону без достаточной обеспеченности сталью?»

«...Государства, именующие себя «цивилизованны-

ми», — писал В. И. Ленин перед началом первой мировой войны, — ведут теперь бешеную скачку с препятствиями из-за вооружений. На тысячи ладов, в тысячах газет, с тысяч кафедр кричат и вопят о патриотизме, о культуре, о родине, о мире, о прогрессе, — и все это ради оправдания новых затрат... на всяческие орудия истребления...»¹

При изучении современной обстановки в мире крайне важно иметь ясное представление об истинных виновниках подготовки тягчайшего преступления перед человечеством — войны и, следовательно, о тех, кому выгодна война. Сегодня, когда становится реальностью разрядка международной напряженности, во всей сложности возникает задача упорной борьбы за ее материализацию, за придание ей необратимого характера.

Нынешний «пушечный патриотизм» противников разрядки объясняется отнюдь не «советской угрозой». Он уходит своими корнями в агрессивную природу монополистического капитала. «Авантюризм, готовность ставить на карту жизненные интересы человечества во имя своих узких корыстных целей, — говорил в Отчетном докладе ЦК КПСС XXVI съезду КПСС Л. И. Брежнев, — вот что особенно обнаженно проявляется в политике наиболее агрессивных кругов империализма»². Отсюда и проистекают те прозрачные намеки на «оборонное» значение различных стратегических товаров (вроде стали), которые (намек и сами товары) позволяют себе делать ведущие капиталистические концерны.

В горниле современного милитаризма сплав двух сил — монополий и буржуазного государства — полу-

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 23, с. 61—62.

² Материалы XXVI съезда КПСС, с. 20.

чает новую дополнительную закалку. Монополистические начала переплетаются с милитаристскими тенденциями, приводя в конечном счете к образованию военно-промышленных комплексов, которые вправе рассматриваться сегодня в качестве новейшей и наиболее опасной для судеб всего человечества формы дальнейшего развития самой монополизации. Именно в рамках этой формы монополистический капитал делает ставку на достижение ускоренного самовозрастания стоимости путем использования милитаризации экономической структуры буржуазного общества.

Главные капиталистические страны продолжают бурно наращивать свои военные бюджеты. Общие военные расходы США составили за последние 30 лет почти 2 трлн. долл., а в 1982 финансовом году их планируют довести до 226,3 млрд. долл. Ежегодные суммарные затраты на подготовку войны у стран — участниц НАТО возросли за 30 лет в 11,5 раза! С 1970 по 1979 г. военные расходы на душу населения увеличились в США с 373 до 520 долл., в ФРГ — со 104 до 396, во Франции — со 118 до 349 и в Англии — со 107 до 314 долл. Официальный бюллетень НАТО как-то сообщил, что милитаристские издержки этого блока уже превышают валовой национальный продукт развивающихся стран Африки, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, вместе взятых.

Однако сами по себе военные ассигнования, осуществляемые буржуазными правительствами, образуют лишь одну (и добавим: более зримую, более внешнюю) сторону военно-промышленного комплекса. Другая же сторона непосредственно воплощена в деятельности тех, кого не случайно называют фабриантами смерти. «Капиталистическое хозяйство «на войну» (т. е. хозяйство, связанное прямо или косвенно с военными поставками) есть систематическое, узакон-

ненное *казнокрадство...*»¹ На этом казнокрадстве и греет руки монополистический капитал.

Многоотраслевой профиль монополистических концернов активно дополняется сегодня военным производством. Эта разновидность диверсификации сулит верные и крупные доходы. Для хозяев большого бизнеса, вторгающихся в сферу бизнеса военного, деньги не пахнут. В книге западногерманского публициста Г. Оггера «Фридрих Флик Великий» есть, например, следующая портретная зарисовка **этого** создателя крупнейшего в стране военно-промышленного концерна: «Старый Фриц не был жаждущим войн кузнецом оружия, он просто выискивал, где только мог, максимальную прибыль. При этом ему было сравнительно все равно, откуда будет течь прибыль — из стволов ли орудий или из садовых шлангов».

Однако есть более чем серьезные основания считать, что рентабельность садового шланга намного уступает рентабельности таких товаров, выпускаемых сегодня в рамках концерна Флика, как бронетранспортеры и тягачи, дизельные моторы для военных судов, танки и моторы для танков, взрывчатые вещества, пехотное вооружение и военные самолеты. И сама разница в степени их доходности предопределяется прежде всего тем, что в роли покупателя предметов первой необходимости для ведения больших и малых войн, для подавления рабочего и национально-освободительного движения, для организации военных переворотов и накаливания международной обстановки выступает щедрое империалистическое государство.

Научно-технический прогресс целенаправленно переводится в мире капитала на военные рельсы. Не только оружие, основанное на ядерной технологии, но

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 34, с. 173

и те его виды, которые принято называть обычными, гребуют теперь все более массированных вложений средств. За годы, прошедшие после окончания второй мировой войны, авианосец подорожал в 10—20 раз, эсминец — в 20—30, бомбардировщик — в 30—40, подводная лодка — в 40—50 и истребитель — в 100—150 раз. Было подсчитано, что в настоящее время цена одного стратегического бомбардировщика превышает суммарные расходы Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), использованные ею за 10 лет на борьбу с оспой. За огромным ростом дороговизны современной военной продукции скрывается не просто увеличение материальных и трудовых затрат. Здесь действует и ценовый фактор, а цены назначаются ведущими военно-промышленными концернами.

Более половины всего производства основных видов вооружений сосредоточено сейчас в руках 25—30 монополий. Иными словами, степень монополизации того сектора экономики, который буржуазные теоретики предпочитают именовать «оборонным бизнесом», значительно превзошла ее общий уровень, характерный для капиталистического производства в целом.

Монополистическая структура военной экономики отличается сложностью и многозвенностью, в основе которой лежит уже известная нам интеграция большого и малого бизнеса. Министерство торговли США располагает полными списками фирм, которые принимают или потенциально в состоянии принять участие в поставках военных товаров. В эти списки уже попало более 300 тыс. поставщиков. Численность первичных подрядчиков Пентагона превышает 22 тыс., а субподрядчиков — 100 тыс. Где же в таком случае скрываются монополии? Или они решили отдать военный промысел целиком и полностью на откуп своим меньшим партнерам? Ничуть не бывало. Ведь от $\frac{2}{3}$ до $\frac{4}{5}$

заказов Пентагона приходится на долю сотни крупнейших корпораций, причем пять из них выполняют почти 20% заказов. Так выглядят общие контуры пирамиды монополизации в военной индустрии США.

Что касается других стран (в частности, Англии, ФРГ, Франции и Японии), то и там на орбиты ведущих военно-промышленных концернов выведены многие десятки тысяч субподрядчиков и субпоставщиков, которым (по образцу вассальной зависимости, сложившейся в лоне гражданского производства) уготована лишь непропорционально скромная доля в военных прибылях.

На поставках различных видов оружия наживаются прежде всего головные подрядчики. По расчетам профессора Вашингтонского университета М. Вайденбаума, отношение чистых прибылей к собственному капиталу у концернов с ярко выраженным военным профилем почти в 1,7 раза превышает эту пропорцию, сложившуюся у компаний, занимающихся производством гражданской продукции. В конце 70-х годов степень обогащения у шести военно-промышленных концернов ФРГ была в 2,2 раза выше, чем у 100 крупнейших акционерных компаний страны. И всякий раз гарантом столь прибыльного бизнеса на крови выступает само буржуазное государство.

Невольно вспоминается, как выдвинутая фашистской Германией пресловутая программа моторизации страны, в реализации которой приняли участие крупнейшие автомобильные фирмы, обернулась на деле одним из стержневых направлений милитаризации экономики. И не случайно уже в послевоенное время в западногерманской прессе раздался весьма тревожный сигнал: «К серенаде в честь автомобиля должны примешиваться некоторые минорные тона: он может стать опасным в руках человека, когда тот делает из

спортивной машины «джип», а из трактора — танк».

Сегодня практически все автомобильные концерны капиталистического мира имеют в своей производственной программе определенный ассортимент военных товаров. Правда, эту часть их продукции не принято афишировать, да и сами концерны не спешат официально попасть в разряд военно-промышленных. Американские автомобильные гиганты «Дженерал моторс» и «Форд» не считаются военными монополиями, поскольку доля военного оборота в их общих продажах едва достигает 3%. Однако даже эти «скромные» 3% составляют в абсолютной сумме около 2 млрд. долл. у «Дженерал моторс» и свыше 1 млрд. долл. у «Форда». Между прочим, профессор Мичиганского университета Д. Сютс как-то предал гласности расчет, по которому каждый миллиард долларов военных закупок может принести до 600 млн. долл. прибыли.

Современные концерны отличает не только многоотраслевой профиль, но и интернациональные масштабы деятельности. Выходя на международную арену, монополии не забывают о той чудодейственной форме обогащения, которая связана с военным бизнесом. За пределами национальных границ практика узаконенного казнокрадства значительно расширяется, ибо в подобных ситуациях монополистический капитал протягивает руки к денежным ресурсам не одного, а многих государств. «Международно-переплетенный капитал,— писал В. И. Ленин,— делает великолепные дела на вооружениях и войнах»¹.

Военно-промышленные концерны США располагают в настоящее время разнообразными соглашениями с крупными фабрикантами вооружений почти всех капиталистических стран Западной Европы. Двадцать

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 26, с. 232.

корпораций, получивших самые большие военные заказы еще в период американской агрессии во Вьетнаме, находятся сегодня в тесном сотрудничестве с фирмами ФРГ. Американский монополистический капитал захватил прочные позиции в западногерманской авиакосмической и электротехнической промышленности, значение которых для современной военной индустрии весьма велико. В рамках названных отраслей 34 корпорации США имеют доли участия в капиталах 60 западногерманских фирм, выпускающих непосредственно военную продукцию, причем в 14 фирмах они обладают 50% и более капитала, а в 29 — 100-процентным участием.

Сотрудничество монополий, развернувшееся на волне милитаризации, нередко принимает форму специализированных международных союзов. В начале 70-х годов в Брюсселе был учрежден, например, консорциум «Евтроник», призванный выполнять функции коллективного подрядчика стран НАТО в области поставок для военно-воздушных сил. В состав консорциума вошли компании США, ФРГ, Англии, Франции, Италии и Нидерландов. Капиталы, одетые в различные национальные «мундиры», предпочитают временно объединять свои усилия для создания новых дорогостоящих видов вооружений. Французские и западногерманские фирмы сообща занимаются разработкой самолета «Альфа-Джет» и самоходной 155-миллиметровой гаубицы. В создании самолета «Ягуар» участвуют французские и английские компании, новой подводной лодки — западногерманские и норвежские, многоцелевого самолета «МРКА» — западногерманские, английские и итальянские, а вокруг специальной противокорабельной ракеты класса «поверхность — поверхность» объединяются производители 12 западноевропейских стран НАТО. Золотая жила милита-

ризма не истощается: по расчетам военных экспертов, основные системы вооружений требуют своего обновления примерно через каждые 5—7 лет.

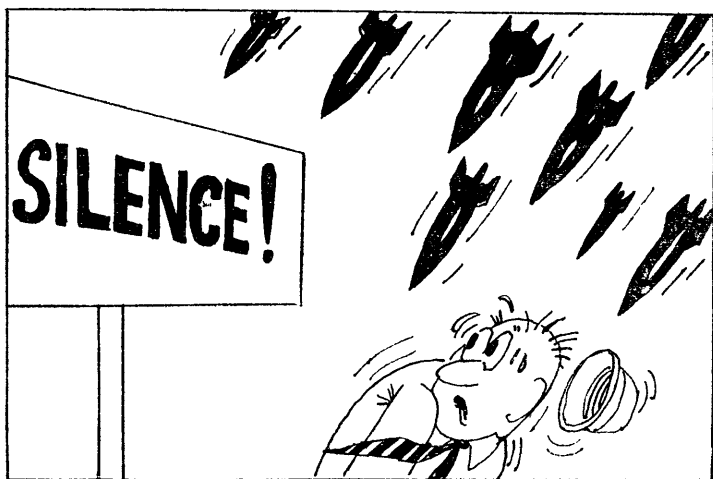
Изобретательская и производственная деятельность военно-промышленных монополий, естественно, дополняется торговой. Лишь в ходе 70-х годов произошел восьмикратный рост экспорта оружия из всех капиталистических стран: с 3 млрд. до 24 млрд. долл. И можно без преувеличения сказать, что львиная доля этих поставок приходится на ведущие монополии, занятые в сфере военного бизнеса, на крупнейших «торговцев смертью».

Достаточно хорошо известна зловещая роль монополий в развязывании двух мировых войн. В дальнейшем монополии стали подлинными вдохновителями «холодной войны». В наши дни реальная угроза миру непосредственно исходит от сформировавшихся в главных империалистических странах военно-промышленных комплексов — этого порождения большого монополистического бизнеса.

Агрессивно настроенные «мамонты» шествуют по планете в поисках так называемых прибыльных точек. И отнюдь не случайно, что эти прибыльные точки столь часто превращаются сегодня в горячие. «Монополиям нужны чужая нефть, уран, цветные металлы — и сферой «жизненных интересов» США объявляются Ближний Восток, Африка, Индийский океан. Туда активно прорывается военная машина США и собирается расположиться надолго»¹.

Деятельность монополий как врагов разрядки не сводится лишь к тому, что они в безудержной погоне за наживой наращивают военный потенциал. Они выступают и как убежденные враги свободы, враги со-

¹ Материалы XXVI съезда КПСС, с. 21



Военно-промышленный комплекс «предпочитает» тишину

циального прогресса. Разжигание на земном шаре многочисленных военных конфликтов, организация заговоров и переворотов, насаждение марионеточных, проимпериалистических режимов — так выглядят «свободолюбивые» акции современной капиталистической монополии, чьи реакционные экономические цели воплощаются в политической игре буржуазных правительств.

Фашистский путч в Чили, перевороты и насаждение военных диктатур в ряде стран Латинской Америки, интервенция против Анголы и поддержка расистского режима апартеида на африканском континенте, израильская агрессия против арабских государств и вмешательство во внутренние дела Ирана, поддержка гегемонистского курса Китая — во всех этих событиях

непосредственно участвовали или продолжают участвовать наиболее реакционные группировки монополистического капитала. Только с 1945 г. империализм развязал почти 470 локальных войн и вооруженных конфликтов, в которых погибло около 25 млн. человек.

Однако в современных условиях достаточно широкие деловые круги в капиталистических странах, в том числе и представители ряда крупных концернов, начинают порой трезво оценивать разрядку международной напряженности как объективное веление времени. Они приступают к плодотворному экономическому и научно-техническому сотрудничеству с Советским Союзом и другими социалистическими странами.

Всемерно содействуя мирному сосуществованию государств с различным общественным строем, необходимо всегда помнить одно крайне важное положение марксизма-ленинизма: «Разрядка ни в коей мере не отменяет и не может отменить или изменить законы классовой борьбы. Никто не может рассчитывать на то, что в условиях разрядки коммунисты примирятся с капиталистической эксплуатацией или монополисты станут сторонниками революции»¹,

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 33.

БОЛЬШОЙ БИЗНЕС: ФОРМУЛЫ УСПЕХА

1. Выжимание пота по-монополистически

Капитализм и на своей высшей стадии не перестает быть капитализмом именно потому, что в основе его развития продолжает находиться закон, который К. Маркс определил еще более ста лет назад: «...движущим мотивом и определяющей целью капиталистического процесса производства является... возможно большее производство прибавочной стоимости, следовательно, возможно большая эксплуатация рабочей силы капиталистом»¹.

В наши дни буржуазные идеологи любят рассуждать о различных формулах успеха, с помощью которых современные монополии достигают вершин экономической власти. В большинстве случаев подобная формализация эффективности монополистического капитала не выходит за рамки его угодливой апологии, поскольку ее авторы стремятся скрыть самую первооснову всех этих формул, а именно всеобщую формулу капитала: $D - T - D'$ (деньги — товар — деньги с приращением), то есть самовозрастание стоимости путем эксплуатации наемного труда.

«...Монополия,— писал В. И. Ленин,— дает *сверхприбыль*, т. е. избыток прибыли сверх нормальной, обычной во всем свете капиталистической прибыли»².

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 23, с. 342.

² Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 30, с. 173.

Самовозрастание монополистического капитала зиждется на форсированной эксплуатации самых широких слоев трудящихся, а новая волна монополизации, развернувшаяся в условиях дальнейшего углубления общего кризиса капитализма, сопровождается появлением специфических особенностей в процессе присвоения чужого неоплаченного труда.

Научно-технический прогресс ведет сегодня к расширению социальных границ рабочего класса, к общему повышению уровня его образования, к изменению его профессиональной структуры, к росту удельного веса умственного труда в его работе. Однако все это не только не избавляет пролетариат от эксплуатации, но и придает ей еще более изощренные, а зачастую и более замаскированные формы. С новой силой подтверждается известное высказывание В. И. Ленина. Прогресс техники и науки означает в капиталистическом обществе прогресс в искусстве выжимать пот¹. И отнюдь не случайно начало «научной системы выжимания пота» исторически совпало с возникновением первых монополий.

Колоссальная интенсификация труда, использование новейших достижений технического прогресса для извлечения наибольшей массы прибавочной стоимости — таковы основные рычаги, на которые опирается современный, значительно усовершенствованный и отлаженный механизм монополистического обогащения. Не требуют, например, комментариев слова одного американского рабочего: «У Форда даром ничего не дается. Здесь каждого используют на 140%. Восемичасовой день — штука хорошая, но, когда отработаешь эти свои 8 часов, узнаешь, почему фунт лиха». Опрос 900 рабочих и служащих крупного предприятия в

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 23, с. 19.

ФРГ показал, что 43% из них покидают завод совершенно обессиленными, желая лишь лечь спать, и только 20% в состоянии после работы посмотреть телевизор или почитать газету. По расчетам западногерманских специалистов в области НОТ, крайне высокие темпы «классической» системы Тейлора составляют в среднем лишь $\frac{2}{3}$ от нынешних темпов работы, а в одном обследовании, проведенном на крупнейших машиностроительных заводах Франции, было сделано официальное заключение, что «главная причина невыносимо тяжелых условий труда — это нечеловеческие темпы».

Естественным следствием таких темпов становится зачастую и прямой подрыв здоровья трудящихся. По имеющимся сведениям, в промышленности ФРГ каждые два часа фиксируется производственная травма со смертельным исходом, каждые три минуты — случай полной потери трудоспособности, превращающий рабочего в инвалида, и каждые 13 секунд регистрируется какой-либо несчастный случай. Десятая часть всех рабочих страны — вот ежегодная доля производственного травматизма в ФРГ. Мрачная, трагическая статистика!

Перед нами книга, изданная Коммунистической партией США в конце 70-х годов¹, «Джимми Картер, посмотрите, что делается в вашей стране. Положение в области прав человека в США». Здесь можно прочитать следующее: «Американские фабрики, заводы, шахты являются настоящим полем боя и кладбищем для рабочих. В 1974 г. в частном секторе американской экономики было официально зарегистрировано 5915 800 случаев производственных травм и профес-

¹ Эта книга переведена на русский язык и вышла под названием «Положение в области прав человека в США. Публикация Коммунистической партии США». М., 1978.

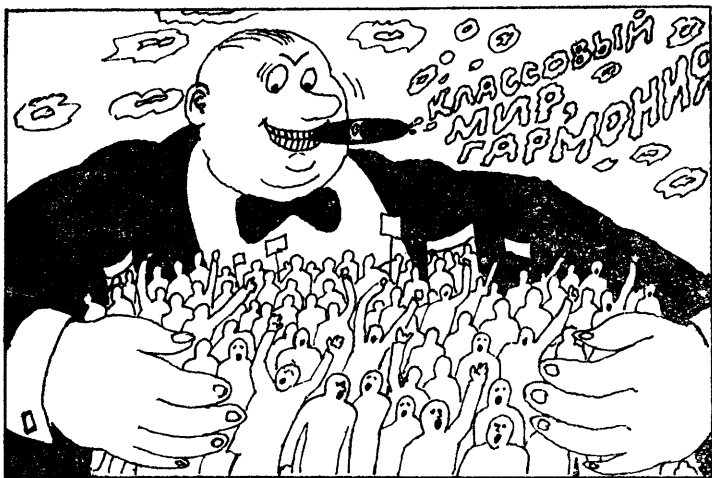
сиональных заболеваний. Каждый десятый рабочий, работавший полный рабочий день, получил травму...» А вот некоторые сведения о ежегодном уровне травматизма по отдельным отраслям: сталелитейная — 30%, цветная металлургия — 27, промышленность по изготовлению стальных конструкций — 24%. Во многих производствах трудящиеся подвергаются воздействию крайне опасных для здоровья веществ. Ежегодно тысячи шахтеров умирают от силикоза, тысячи рабочих текстильной промышленности — от болезни под названием «коричневые легкие», а рабочие химических предприятий — от различных отравлений. При этом, как пишут американские коммунисты, «угледобывающие компании отклонили более 90% исков, предъявленных им 100 тыс. больных силикозом». И наконец, еще одно характерное заключение: «Если рабочим удастся избежать опасности во время работы в шахте или на фабрике в течение рабочего дня, то это не означает конца тем опасностям, которым их подвергают стремящиеся к прибылям корпорации».

Монополистические концерны внедряют в настоящее время новейшие системы оплаты труда, позволяющие, с одной стороны, материально заинтересовать рабочих в максимальном увеличении производительности труда, а с другой — провозгласить демагогический лозунг «социального партнерства». Важнейшей особенностью этих систем является относительное сокращение в общей сумме выплат доли основной тарифной ставки и увеличение удельного веса различных надбавок и премий. В основу подобных доплат монополисты кладут, как правило, широкий набор показателей и критериев, начиная от степени роста производительности труда, перевыполнения норм выработки и кончая «лояльным» поведением рабочего, его преданностью интересам фирмы, участием в забастов-

вочном движении, отказом от политической деятельности и «общей благонадежностью». Если для Тейлора идеальный рабочий ассоциировался с ломовой лошадью, то сегодня руководители крупнейших концернов гораздо чаще вспоминают слова Эдуарда Мишлена — основателя известной французской (в международной) резинотехнической монополии: «Хорошие рабочие — это те, которые ставят интересы фирмы превыше собственных». И, между прочим, у многих концернов доля переменной части зарплаты, формирующаяся в зависимости от личности рабочего (точнее сказать, от ее угодности той или иной монополии), уже достигает порой 40—50%.

Что касается постоянной части заработков трудящихся, то и сюда (наряду с основной минимальной тарифной ставкой) включаются доплаты по системе так называемой «аналитической оценки рабочих мест». Эта система, выражающаяся в огромной множественности ставок, преследует цель разобщить рабочих одного и того же предприятия, затруднить возможность контроля со стороны профсоюзов за установлением общего размера выплат. Но главная функция «аналитической оценки» состоит в том, чтобы рабочий в погоне за наибольшим количеством баллов до предела интенсифицировал свой труд. В таких случаях даже сокращение рабочего дня не приводит к ослаблению эксплуатации.

Среди модернизированных методов эксплуатации встречаются сегодня и изощренные патерналистские (от «патер» — отец) системы, при которых хозяева большого бизнеса оплачивают часть труда наемного рабочего в форме его «участия в прибылях», выплаты дивидендов по «народным акциям» или путем выделения некоторых сумм для организации питания в заводских столовых по сниженным ценам, на постройку



Навязчивая идея большого бизнеса

спортивных площадок, детских учреждений, жилых домов. Однако совершенно очевидно, что и «участие в прибылях», и другие патерналистские методы не в состоянии избавить рабочий класс от эксплуатации.

Журнал Всеобщей конфедерации труда Франции «Ви увриер» как-то описал тактику поведения нынешнего главы концерна «Мишлен» Франсуа Мишлена. «Он ловко манипулирует кнутом и пряником,— говорилось в этой психологической зарисовке,— пуская в ход солидные дозы демагогии и патернализма. Например, он ездит на работу в малолитражке. Главное — создать иллюзию того, что он простой человек, у которого нет других интересов, кроме интересов фирмы. До своего «вступления на престол» в 1975 г. он даже поработал на производстве,— разумеется, недолго: он

лишь изучил процесс изготовления шин. Уже эта стажировка не была лишена демагогического расчета. И сегодня еще Франсуа пожимает руку старым рабочим, с которыми познакомился в цехе. Ну что ж, рукопожатие денег не стоит...» А рядом было приведено высказывание одного рабочего, который трудится на конвейере: «Проработав на этих заводах 27 лет, я получаю зарплату, которая едва приближается к гарантированному минимуму, причем сюда включены и надбавки за выслугу лет».

Организовав шумную пропагандистскую кампанию вокруг «отеческой» заботы хозяев о своих рабочих, разрекламировав налаживание «человеческих отношений» на производстве, монополистический капитал создал, по существу, лишь подновленный вариант стародавнего мифа о «классовой гармонии» буржуазного общества, о той самой «общности интересов» эксплуататоров и эксплуатируемых, по поводу которой К. Маркс предельно точно сказал: «Пока наемный рабочий остается наемным рабочим, судьба его зависит от капитала. Это и есть пресловутая общность интересов рабочего и капиталиста»¹.

Наиболее обобщенной количественной характеристикой современной монополистической эксплуатации остается норма прибавочной стоимости (отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу). Степень эксплуатации (отношение прибавочного рабочего времени к необходимому) возросла в обрабатывающей промышленности США с 96% в середине прошлого века до 239% к середине века нынешнего, а в настоящее время превышает 300%. Это значит, что американский пролетариат работает на себя лишь четвертую часть рабочего дня, или, иными словами,

¹ Маркс К., Энгельс Ф., Соч., т. 6, с. 445.

получая один доллар зарплаты, он создает более трех долларов прибавочной стоимости. Увеличение степени эксплуатации обнаруживается и в экономике других капиталистических стран. В 70-х годах норма прибавочной стоимости поднялась в промышленности ФРГ до 435%, в общем машиностроении Японии она достигла 458% и в автомобилестроении — почти 600%.

Расширяя масштабы международной деятельности, монополистический капитал отрабатывает глобальную тактику наступления на жизненные интересы трудящихся многих стран. Здесь в интересах своего самовозрастания он делает ставку на национальные различия в размерах заработной платы и продолжительности рабочей недели, в квалификационной структуре занятых и общих условиях труда, численности безработных и степени организованности рабочего класса. Ведь средний уровень оплаты труда промышленного рабочего во Франции, Англии и Бельгии почти в 2 раза ниже, чем в США, а в Бразилии и Мексике — в 7—8 раз. Почасовая оплата на зарубежных металлообрабатывающих предприятиях концернов ФРГ составляет в Аргентине 37% от западногерманского уровня, в Мексике — 26, в Португалии — 22, в Индии — 12 и в Пакистане — 8%. Серьезное воздействие на все условия труда, включая и зарплату, оказывают масштабы безработицы. По оценке Международной организации труда, численность полностью и частично безработных составляет в капиталистическом мире 455 млн. человек. Руководители западногерманского концерна «Фольксваген» признают, что на их заводах в Бразилии на каждое свободное рабочее место стремится попасть 120 человек.

В новых системах «выжимания пота» все более солидное участие принимает буржуазное государство. «Государство, — говорит Гэс Холл, — стало активным

агрессивным проводником наступления монополий. Налоговую политику государство превратило в решающий фактор, с помощью которого прибавочная стоимость попадает в сейфы монополистического капитала». В США налоги составляют ныне уже 37% заработной платы рабочих, и из трудовых доходов пролетариата выжимается ежегодно свыше 400 млрд. долл.

Однако, какими бы конкретными путями ни шел процесс монополистического сбогачения — присваивается ли прибавочная стоимость в самом производстве или в ходе ее распределения и перераспределения, создается ли она в своей стране или переводится из-за рубежа, вторгается ли в механизм эксплуатации государство, — во всех без исключения случаях происходит присвоение прибавочного труда. К его увеличению как раз и ведут свойственные современной эпохе рост производительности труда и дальнейшее обобществление производства в форме ускоряющейся монополизации.

Монополии стремятся сегодня не только обложить все общество многомиллиардной данью, но и по возможности утаить от его глаз накапливаемые сокровища. Поэтому успехи большого бизнеса опираются как на «формулы» эффективного выкачивания доходов, так и на тонкое искусство отчетных манипуляций. Это позволяет монополиям предстать перед миром в тоге носителей общественных интересов, а заодно и уменьшить налоговые отчисления.

Когда летом 1974 г. уходил в отставку председатель правления химического концерна «БАСФ» профессор Б. Тимм, одна западногерманская газета решила подвести некоторые итоги его деятельности: «Сегодня можно уже совершенно спокойно говорить о том, что «эра Тимма» временами представляла собой

игру с огнем. Фирма была доведена до такого состояния, что ее балансы казались малодостоверными». При этом газета не забыла упомянуть, что «успех оправдывает Тимма». И тогда же журнал «Виртшафтсвохе», пытаясь оценить подлинную достоверность балансов «БАСФ», простодушно изрек: «Одному богу известно, какой из них правильный».

«Капиталисты,— писал В. И. Ленин,— не любят откровенничать насчет своих доходов. «Коммерческая тайна» блюдется строго, и непосвященным проникнуть в «секреты» того, как создаются богатства, очень трудно»¹. В Древней Греции и в эпоху средневековья имели распространение особые пергаменты, называемые «палимпсестами» (в переводе — «вновь соскобленные»), на которых по основному, старательно затертому тексту писалось нечто совершенно иное. С палимпсестами вполне правомерно сравнить балансы и финансовые отчеты, расчеты прибылей и убытков и прочую отчетную документацию современных монополий. Ловкая фальсификация результатов хозяйственной деятельности при их публичном оглашении становится в настоящее время все более типичным явлением не только у западногерманских концернов.

В американском журнале «Форчун» говорится, например, о том, что «судить о финансах «ИТТ» чрезвычайно трудно... ибо его бухгалтерские методы остаются загадкой даже для искушенного финансиста», что финансовые отчеты этого конгломерата скорее похожи на «сказки для детей». И, видимо, не случайно в жизнеописаниях многих выдающихся столпов большого бизнеса (начиная с Д. Рокфеллера) содержатся, как правило, схожие сведения об их страстной увлеченности еще в юношеском возрасте не детективной

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 23, с. 185

литературой и романами о любви, а таинственными премудростями бухгалтерского учета.

Сегодня, как никогда в прошлом, монополии виртуозно применяют практику сокрытия реальных объемов своих прибылей. Это означает, что огромная масса прибавочной стоимости, присваиваемая на деле монополистическим капиталом, с удивительной точностью не попадает именно в ту строку баланса, где должна быть отражена так называемая балансовая прибыль. О внушительных масштабах утаивания прибылей от глаз общественности говорят, например, проведенные учеными ГДР сопоставления «бумажных» и действительных финансовых результатов деятельности 100 крупнейших промышленных акционерных компаний ФРГ.

С 1965 по 1978 г. совокупная прибыль 100 западногерманских концернов, официально показанная в их публичных балансах, увеличилась на 78%, а общая годовая сумма присвоенной ими прибавочной стоимости, скрытая в этих «непроницаемых балансах», возросла в 3,3 раза. Подсчет, произведенный по результатам хозяйничанья шести самых прибыльных концернов, показывает, что лишь за три года (1976—1978) они закамouflировали свыше 44 млрд. марок, в том числе «Сименс» — 10,3 млрд., «Фольксваген» — 7,6 млрд., «Даймлер-Бенц» — 7,3 млрд., «Байер» — 6,6 млрд., «Хёхст» — 6,5 млрд., «БАСФ» — 5,7 млрд. марок.

Многомиллиардные суммы доходов, укрываемые от налогообложения, представляют собой новые превращенные формы прибавочной стоимости. Для осуществления подобных превращений большой бизнес использует сложную многоканальную систему растворения прибылей в балансовых статьях. В роли таких каналов в развитых капиталистических странах вы-

ступают сейчас и разбухшие фонды амортизационных отчислений (между прочим, политика ускоренной амортизации основного капитала непосредственно санкционируется буржуазными правительствами), и различные «балансовые резервы», и даже «социальные расходы», и, наконец, статья «заработная плата и жалованье», по которой проводится оплата высшего управленческого персонала. Ежегодные вознаграждения за труд по управлению большим бизнесом составляют у председателей советов директоров крупнейших монополий США, как правило, по несколько сотен тысяч долларов. У западногерманского концерна «Фольксваген» деятельность каждого члена правления фирмы в течение одного часа оценивается в среднем в 50 раз выше, чем труд рабочего-автомобилестроителя. А председателю правления достаточно просидеть один год в председательском кресле, чтобы «заработать» такую же сумму, какую в состоянии получить квалифицированный западногерманский рабочий почти за 100 лет работы.

Между прочим, балансы капиталистических концернов выполняют за частую и рекламную функцию, выступая в роли инструментов конкурентной борьбы. Это происходит обычно в тех случаях, когда баланс свидетельствует о благоприятных финансовых результатах, о процветании какой-либо компании. В новом «Справочнике крупнейших предприятий», изданном в ФРГ в 1980 г., на обратной стороне обложки одно солидное акционерное общество (его общая балансовая сумма превысила 10 млрд. марок) поместило в качестве рекламы небольшую таблицу с некоторыми впечатляющими экономическими показателями. Над таблицей фраза: «Мы позволяем говорить за себя нашим балансовым показателям», а выше в тонкой черной окантовке портрет... немецкого философа-идеалиста

Артура Шопенгауэра. Странно? Слева от портрета жирным шрифтом набрано афористичное высказывание философа: «Каждое лишнее слово действует против цели». Смысл подобной композиции: сухой язык цифр с успехом заменил старомодные призывные слова, вроде «Кто покупает наши акции, покупает дешево и хорошо». Хотя совершенно очевидно, что в разряд «лишних» попадают не только слова, но и, как уже можно было убедиться, сами цифры, когда необходимо завуалировать истинные размеры присвоенной монополиями прибавочной стоимости.

И все же монополистический капитал бывает молчалив далеко не всегда. Он становится поразительно разговорчивым каждый раз, когда речь касается его исторической миссии, когда требуется возвеличить достославную «социальную гармонию» современного буржуазного общества.

2. Несостоявшаяся гармония

Мысль о мифической гармонии, якобы царящей в мире монополий, ненова. Не одно десятилетие буржуазные идеологи старательно включают ее в свои теории «народного капитализма» и «всеобщего благоденствия», «демократизации капитала» и «диффузии собственности», «социальной симметрии» и «социального партнерства», «бесклассового общества» и даже «корпорационного социализма». Смена масок, смена нарядов, муки словесных ухищрений...

Сегодня все чаще раздаются и критические оценки по адресу тех или иных элементов экономической структуры современного капитализма. Пороки системы, оказавшейся не в состоянии обеспечить бесперебойный ход общественного воспроизводства, порож-

дающей безудержную инфляцию и хроническую безработицу, гонку вооружений и растущую эксплуатацию наемного труда, слишком очевидны. Однако вся эта новоявленная критичность, выпестованная в лоне либеральных, либерально-реформистских и даже «левых» течений, не выходит за рамки утопических пожеланий улучшить капиталистический миропорядок. А между тем злокачественные процессы, подрывающие устои капитализма на последней стадии его развития, как раз и вытекают прежде всего из монополии, из ее частнособственнической природы. Когда же буржуазный экономист почти докапывается (бывает ныне и такое) до этой альфы и омеги экономической системы, то он спешит лишь стыдливо потупить взор.

Американский профессор П. Самуэльсон включил в свой фундаментальный учебник, о котором уже шла речь выше, специальный параграф, претенциозно озаглавленный «Зло монополии». В нем можно прочесть, что «слишком высокие цены, растрата ресурсов и монопольные прибыли — это экономическое зло, чем бы оно ни вызывалось и каковы бы ни были узаконенные формальности этого дела». Но вслед за подобной критической преамбулой идут уже рассуждения иного рода. «Несомненно,— пишет автор,— что враждебное отношение к крупным корпорациям широко распространено. «Дженерал моторс» или «Юнайтед Стейтс стил» менее всего намерены поглотить своих конкурентов и прибрать к рукам, скажем, $\frac{9}{10}$ соответствующей отрасли, даже если бы они были и в состоянии это сделать. Они опасаются воздействия, какое это оказало бы на общественное мнение. Можно ли сказать, что это враждебное отношение к большому бизнесу вызвано крупными размерами корпораций, как таковыми, или же оно направлено против приписывае-

мого монополии зла, которое, как часто полагают, связано с крупными размерами? Каково должно быть отношение общества к «доброжелательной, благонравной и эффективной» гигантской корпорации?» И наконец, делается достаточно многозначительное заключение: «...в будущем проблема, по-видимому, будет состоять не в выборе между крупными монополистическими корпорациями и мелкими конкурентами, а скорее в отыскании путей к усовершенствованию социальной и экономической деятельности крупных корпоративных объединений. Поставить громадную созидательную силу современных крупных корпораций на службу обществу — такова цель на предстоящие годы».

Итак, действительное зло монополий уступило место злу, «приписываемому» монополии, которая, по логике критически мыслящего профессора, должна быть «доброжелательной» и «благонравной», должна осчастливить общество своей «громадной созидательной силой». Отысканием же путей к этому монополистическому эдему без устали занимаются искусные теоретики, на ходу перекраивающие маскарадные костюмы, изготавливаемые по ответственнейшему социальному заказу — по заказу подлинных хозяев большого бизнеса.

Мечта об идиллической общественной гармонии, возводимой под эгидой монополистического капитала, стала сегодня одной из самых распространенных навязчивых идей буржуазной пропаганды. Несмотря на целенаправленные попытки опытных медиумов внедрить эту мысль в сознание трудящихся масс, реальная капиталистическая действительность свидетельствует об обратном. Современный капитализм, чья нестабильность обнаруживается все более зримо, продолжает грезить о магическом «стабилизаторе гармо-

нии», с помощью которого монополистическая буржуазия жаждет добиться эрозии классового мировоззрения пролетариата.

Однако увеличение степени эксплуатации, а отсюда и ухудшение материального положения трудящихся масс в капиталистических странах закономерно породили новую волну классовых битв. Эти битвы выступают в настоящее время как прямое следствие растущей мощи и гнета монополистического капитала — главного виновника социальных бедствий. Даже количественные показатели, в которых отражается ход забастовочного движения в мире капитала, свидетельствуют о небывалом размахе выступлений трудящихся за свои экономические и политические интересы. За двадцатилетие, предшествующее второй мировой войне (1919—1939 гг.), общее число бастующих составило 81 млн. человек, за первые 15 послевоенных лет (1946—1960 гг.) — 222 млн., а за следующие 18 лет (1961—1978 гг.) — 1038 млн. В Отчетном докладе ЦК КПСС XXVI съезду партии говорится: «Попытки снизить накал классовой борьбы путем кое-каких социальных реформ... не имеют успеха. Число участников забастовок выросло за десятилетие более чем на треть, достигнув, только по официальным данным, четверти миллиарда человек»¹.

Забастовки, потрясающие капиталистические страны, тесно переплетаются с многообразием других форм массовых выступлений армии наемного труда — митингами, манифестациями, демонстрациями. Майские события 1968 г. во Франции, «жаркое лето» и «жаркая осень» 1969 г. в Италии, «горячая зима» 1979—1980 гг. в Великобритании, ставшие традиционными весенние и осенние наступления трудящихся в Японии

¹ Материалы XXVI съезда КПСС, с. 20.

свидетельствуют об усиливающейся дисгармонии буржуазного общества. В забастовочное движение включаются трудящиеся и тех капиталистических стран, которые буржуазные идеологи некогда любовно называли «островками классового мира».

Отныне на передний план классовых битв выдвигаются общеотраслевые, общенациональные, а порой и интернациональные стачки, охватывающие одновременно сотни тысяч и даже миллионы людей труда. С 1976 по 1978 г. среднегодовое количество забастовочных дней составило в США 37,6 млн., в Японии — 2 млн., в ФРГ — 1,6 млн., во Франции — 3,6 млн., в Великобритании — 7,6 млн. и в Италии — 17,4 млн. Практически это означает, что сегодня в буржуазном мире не проходит ни одного дня, когда бы газеты, радио или телевидение не сообщали о новых стачках, о новых взрывах возмущения трудящихся.

Главной ударной силой бастующих выступают промышленные рабочие. Их доля среди участников забастовок составила в последние годы в США 73,1%, в Великобритании — 73, в Италии — 63,7 и в Японии — 43,7%. Нарастание стачечной активности приводит к массированному включению в борьбу различных слоев трудящихся, занятых в строительстве и на транспорте, в торговле и в сфере услуг. Все чаще бастуют женщины и молодежь, люди умственного труда и иностранные рабочие.

Особое место в забастовочном движении занимают стачки на предприятиях крупнейших монополистических объединений. Вот лишь некоторые события из хроники борьбы, развернувшейся в эпицентрах монополистического сектора экономики развитых капиталистических стран. В начале 1979 г. мощная 44-дневная забастовка охватила металлургические концерны ФРГ. Май 1979 г. ознаменовался стачкой 6 млн. итальян-

яских трудящихся, среди которых были рабочие ведущих машиностроительных, химических, текстильных и строительных компаний. В июне того же года марш протеста против антирабочей политики монополистического капитала провели итальянские металлурги. Более недели продолжалась стачка рабочих крупнейшего автомобильного концерна «Фиат». Весной 1979 г. в США в течение трех недель бастовало свыше 3 тыс. сталеплавыльщиков, а в середине июля началась 7-недельная забастовка 40 тыс. рабочих американского электротехнического концерна «Вестингауз», прошедшая одновременно на его многочисленных заводах, расположенных в разных штатах страны. В Великобритании упорную борьбу за свои жизненные права вели машиностроители, металлурги и судостроители. Каждую неделю в течение трех месяцев они объявляли двухдневную всеобщую забастовку, охватывающую от 1,5 до 2 млн. человек.

Не оправдались надежды монополий на классовый мир и в 1980 г. В США разразилась общенациональная забастовка на предприятиях ведущих нефтяных концернов: семь недель бастовали 60 тыс. рабочих нефтеперерабатывающих заводов. В знак солидарности к ним присоединились автомобилестроители, рабочие электротехнических и транспортных корпораций. Примерно в это же время в Великобритании три месяца длилась стачка 100 тыс. металлургов, а 14 мая 1980 г. в однодневной общенациональной забастовке участвовало около миллиона английских трудящихся. Во Франции объявили стачку миллион рабочих металлургических концернов, а в Японии весеннее наступление трудящихся охватило почти 9 млн. человек.

Во главе самой решительной и непреклонной борьбы с засильем монополий идут коммунисты — революционный авангард рабочего класса и всех трудящихся.

ся. Коммунистические партии расширяют ряды, укрепляют связи с массами. Они выступают за повышение заработной платы, за улучшение условий труда, против закрытия предприятий и безработицы, против необузданного разгула инфляции и милитаризма, за демократизацию всей общественной жизни, за социалистическую перспективу развития своих стран. В современных условиях складывается реальная возможность всестороннего перерастания экономической борьбы пролетариата в борьбу политическую.

Ход мировых событий убедительно свидетельствует о том, что господство монополий, обнаруживаемое и пестрой мозаике его новейших метаморфоз, закономерно рождает рост все более широкого антимонполистического движения, возглавляемого международным рабочим классом.

Шестые монополистических «мамонтов» продолжается... Однако само это шествие готовит объективные и субъективные предпосылки их полной ликвидации и торжества подлинной гармонии человеческого общества.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава I. Новая волна монополизации	5
1. Современные плоды концентрации	—
2. Эпидемия всеядности	20
3. «Муза дальних странствий»	30
Глава II. Огненная купель конкуренции	41
1. Схватки гигантов	—
2. В погоне за потребителем	46
3. О снятом молоке и обглоданных костях	57
Глава III. Модернизированный альянс	66
1. Истеблишмент, или родственные души	—
2. Дела судебные	74
3. Милитаристские страсти	80
Глава IV. Большой бизнес: формулы успеха	91
1. Выжимание сока по-монополистически	—
2. Несостоявшаяся гармония	103

Ланни Б. Е.

Л22 Шестиве «мамонтов»: Монополии и современный капитализм.— М.: Политиздат, 1982.— 110 с.— (Экономика капитализма сегодня).

Книга кандидата экономических наук Б. Е. Ланни написана в жанре научной публицистики. В ней раскрываются новые явления и механизмы экономического и политического господства монополий, вскрываются причины образования гигантских монополистических объединений, показано их стремление овладеть мировым капиталистическим рынком и усиление в связи с этим социально-экономических противоречий империализма.

Рассчитана на массового читателя.

Л $\frac{0604040000-151}{079(02)-82}$ 168—82

65.8
33М

**БОРИС ЕВСЕЕВИЧ
ЛАНИН**

**ШЕСТЬ ЛЕТ
«МАМОНТОВ»**

**Монополия
и современный
капитализм**

**(Экономика
капитализма
сегодня)**

**Заведующий редакцией
В. Т. Пискунов**

**Редактор
Н. Н. Жуя**

**Младший редактор
О. В. Иванова**

**Художник
Г. Ш. Басмачев**

**Художественный редактор
С. Н. Сартков**

**Технический редактор
Н. Н. Толмачев**

ИБ № 2789

Сдано в набор 14.12.81. Подписано в печать 24.02.82. А00042. Формат 70×108/32. Бумага типографская № 2. Гарнитура «Литературная». Печать высокая. Условн. печ. л. 4,8. Условн. кр.-отт. л. 4,3. Учетно-изд. л. 4,87. Тираж 100 тыс. экз. Заказ № 1867. Цена 18 коп.

Политиздат, 126111, ГСП, Москва, А-47, Миусская пл., 7.

Ордена Ленина типография «Красный пролетарий»,
103473, Москва, Н-473, Краснопролетарская, 16.

