

Корбин Д. Эдвардс

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ
КАРТЕЛИ
В ЭКОНОМИКЕ
И ПОЛИТИКЕ**

И * λ

Государственное издательство

и н о с т р а н н о и

литературы

*

Corwin D. Edwards

**ECONOMIC AND POLITICAL ASPECTS
OF
INTERNATIONAL CARTELS**

1944

Корвин Д. Эдвардс

МЕЖДУНАРОДНЫЕ
КАРТЕЛИ
В ЭКОНОМИКЕ
И ПОЛИТИКЕ

Перевод с английского
Г. ЯКОВСОНА и Н. КУЗЬМИНСКОЮ

Общая редакция и предисловие
доктора экономических наук
М. РУБИНШТЕЙНА

1947

Государственное издательство
иностранный литературы
Москва

ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Товарищ Сталин в своей речи на предвыборном собрании избирателей Сталинского избирательного округа г. Москвы 9 февраля 1946 г. указал, что вторая мировая война «возникла, как неизбежный результат развития мировых экономических и политических сил на базе современного монополистического капитализма».

Отсюда ясно, какое громадное значение имеет тщательное изучение экономических и политических сил монополистического капитализма, обостряющих неравномерность развития капиталистических стран и ведущих к кризисам и военным катастрофам.

Одной из важнейших экономических сил современного капитализма являются международные картели и другие монополистические союзы капиталистов разных стран.

Ленин в своей работе «Империализм, как высшая стадия капитализма» уделил большое внимание вопросу образования международных картелей и других монополистических союзов капиталистов разных стран. Ленин писал: «Монополистические союзы капиталистов, картели, синдикаты, тресты, делят между собою прежде всего внутренний рынок, захватывая производство данной страны в свое, более или менее полное, обладание. Но внутренний рынок, при капитализме, неизбежно связан с внешним. Капитализм давно создал всемирный рынок. И по мере того, как рос вывоз капитала и расширялись всячески заграничные и колониальные связи и «сфера влияния» крупнейших монополистических

союзов, дело «естественно» подходило к всемирному соглашению между ними, к образованию международных картелей¹. При этом Ленин подчёркивал, что образование международных картелей является новой ступенью всемирной концентрации капитала, несравненно более высокой, чем предыдущие, и называл их «сверх-монополиями». Образование международных монополистических союзов капиталистов, экономически делящих мир, Ленин считает одним из пяти основных признаков империализма. «Империализм есть капитализм на той стадии развития, когда сложилось господство монополий и финансового капитала, приобрел выдающееся значение вывоз капитала, начался раздел мира международными трестами и закончился раздел всей территории земли крупнейшими капиталистическими странами»².

Ленин дал подробный анализ раздела мира между союзами капиталистов, в частности между американским и германским электрическими трестами («Дженерал Электрик» и АЭГ), между нефтяными трестами, между группами заводов, производящих рельсы, и т. д. Он отметил также международный пороховой трест, международный цинковый синдикат и многие другие.

О договоре «Дженерал Электрик» и германской Всеобщей компании электричества (АЭГ) Ленин писал: «Понятно само собою, насколько затруднена конкуренция против этого, фактически единого, всемирного треста, который распоряжается капиталом в несколько миллиардов и имеет свои «отделения», представительства, агентуры, связи и т. д. во всех концах мира. Но раздел мира между двумя сильными трестами, конечно, не исключает *передела*, если отношения силы — вследствие неравномерности развития, войн, крахов и т. п. — изменяются»³.

Ленин полностью разоблачил утверждения некоторых буржуазных писателей и присоединившегося к ним Каутского о том, что «...международные картели, будучи одним из наиболее рельефных выражений интернационализации капитала, дают возможность надеяться на мир

¹ Ленин, Соч., т. XIX, изд. 3-е, стр. 124.

² Там же, стр. 143.

³ Там же, стр. 126—127.

между народами при капитализме»¹. Показав теоретическую вздорность этих утверждений, Ленин выявил, что образование сверхмонополий и международных трестов не только не ослабляет неравномерность и противоречия внутри всемирного хозяйства, как об этом болтали апологеты «ультраимпериализма», а на деле ещё более усиливает их. Международные тресты и союзы капиталистов не ослабляют, а усиливают различия между быстрой роста разных частей всемирного хозяйства и этим обостряют противоречия, временное разрешение которых может при капитализме достигаться лишь силой. В связи с этим Ленин показал роль международных картелей в борьбе за раздел и передел мира. Они делят мир «по капиталу», «по силе», применяя при этом все средства экономического, политического и военного давления.

В период между первой и второй мировыми войнами международные картели, тресты и союзы между капиталистическими монополиями разных стран получили дальнейшее развитие. Борьба между капиталистическими монополиями, а также сделки между ними сыграли существенную роль в подготовке и ходе второй мировой войны.

Зловещая роль международных картелей сказывается и в настоящее время, после разгрома гитлеровской Германии и империалистической Японии, когда народы свободолюбивых стран стремятся к прочному и устойчивому миру, к скорейшему восстановлению хозяйства, устранению разрушений, причинённых войной, к развитию международного экономического сотрудничества и когда тёмные силы империалистической реакции сеют семена раздора между народами.

Серьёзным препятствием на пути к развитию такого сотрудничества является деятельность международных капиталистических монополий, в частности международных картелей. Эти картели ставят своей задачей не расширять, а, наоборот, сокращать международную торговлю, не развивать, а, наоборот, ограничивать производство, не двигать вперёд, а, наоборот, тормозить технический прогресс, не упрочивать мир, достигнутый

¹ Ленин. Соч., т. XIX, изд. 3-е, стр. 130.

ценой огромных жертв народов, а, наоборот, сохранить военно-промышленный потенциал агрессивных стран и сеять во всех уголках земли семена вражды и новых конфликтов.

Деятельность международных монополий обычно проходит в глубокой тайне. Она скрыта от контроля общественности и даже от государственных учреждений.

Только обрывки сведений о тёмной игре этих количественно ничтожных, но экономически могущественных групп проникают время от времени в печать и становятся предметом обсуждения парламентов, следственных комиссий или судебных органов.

Тем более важным является тщательное исследование этих обрывочных материалов и их анализ на основе ленинской теории империализма, для того чтобы облегчить борьбу с опасными для человечества махинациями этих бесконтрольных групп монополистического капитала.

Во время войны в Соединённых Штатах вышло несколько книг о международных картелях и связях американских трестов с германскими монополиями¹. Почти все эти книги основаны на фактических материалах, собранных противотрестовским отделом Департамента юстиции Соединённых Штатов.

Во время войны, когда деятельность международных картелей и теснейшие связи американских монополий с германскими совершенно явно мешали военной подготовке Соединённых Штатов и во многих случаях непосредственно содействовали противнику, правительственные органы Соединённых Штатов были вынуждены попытаться если не пресечь, то хотя бы ослабить наиболее одиозные стороны деятельности монополистических «частных правительств» и во всяком случае сбрасывать сведения об их деятельности.

В связи с этим противотрестовский отдел Департамента юстиции получил, правда далеко не полный, доступ к секретной переписке американских промышленных монополий с их компаниями за границей.

¹ В их числе следует отметить наряду с книгой Корвина Д. Эдвардса книгу помощника генерального прокурора США Уэндела Берджа «Картели — вызов свободному миру», а также книги: Гюнтера Раймана «Патенты для Гитлера», Боркина и Уолша «Германский план господства».

Подготавляя в целях успокоения общественного мнения обвинительные материалы для процессов против соответствующих американских трестов (эти процессы оказались, как правило, совершенно безрезультатными), он получил возможность опубликовать часть таких материалов. Наиболее полное и систематическое изложение материалов по этому вопросу дает предлагаемая читателю официально изданная комиссией по военным делам сената Соединенных Штатов в 1944 г. монография Корвина Эдвардса «Международные картели в экономике и политике» с предисловием председателя подкомиссии по военной мобилизации сенатора Харлея Килгора¹.

Предлагаемая читателю книга Эдвардса насыщена богатейшим фактическим материалом. Несмотря на то, что автор не имеет ничего общего с марксизмом и критикует капиталистические монополии с реакционно-утопической точки зрения возврата к домонополистическому капитализму, к свободной конкуренции, он даёт замечательные современные иллюстрации правильности и жизненности великой ленинской теории империализма.

Эдвардс описывает основные типы международных картелей, особенно подробно выделяя получившие громадное развитие за последнее время соглашения об использовании (или, вернее, о неиспользовании) патентов. Эти соглашения предоставляют монополиям господство над достижениями научно-исследовательских работ, а во многих случаях и господство над самим ходом и направлением научных исследований. В докладе Временной национальной экономической комиссии сената Соединенных Штатов так и заявлялось: «пожалуй, никакая другая из основных функций общей экономической деятельности не находится под столь полным господством нескольких гигантских концернов, как наука». Эдвардс излагает ряд патентных соглашений между мировыми трестами химической, нефтяной и электротехнической промышленности, опутавших весь мир сложной сетью договоров, ограничивавших рост продукции и тормозивших технический прогресс.

¹ Corwin D. Edwards, Economic and political aspects of international cartels, 1944, p. 82.

Более кратко он обрисовывает международные тресты с совместными предприятиями в разных странах, часто состоящие из групп акционерных обществ, связанных друг с другом искусственным распределением собственности на акции.

Характерными примерами могут служить Международная телефонная и телеграфная компания, фирма «Филипс» и ряд других финансовых компаний с предприятиями и интересами почти во всех капиталистических странах, в том числе участвовавших во второй мировой войне на разных сторонах фронта.

Эдвардс показывает, как сложная система соучастий, финансовых интересов, родственных связей и т. п. нередко приводит к общей политике монополий разных стран, номинально не связанных друг с другом.

Разные типы международных картелей часто дополняют друг друга и нередко прикрываются различными побочными видами деятельности и вводящими в заблуждение названиями, вроде «институтов», «ассоциаций» и т. п.

Одной из полезных сторон книги Эдвардса является разоблачение этой «случайной» деятельности картелей и сосредоточение внимания на их основных целях, которые заключаются в контроле над мировыми рынками и увеличении прибылей участников картеля путём ограничения производства, повышения цен, торможения технического прогресса. Эдвардс подробно описывает, как международные картели добиваются контроля над ценами путём ограничений производства и распределения рынков. Образованию картеля нередко предшествует умышленная война цен, вынуждающая непокорных промышленников согласиться на ультимативные требования картельной группировки. Добившись контроля над рынком, картель быстро вздувает цены до «фантастически высокого уровня».

Так, германский концерн «И. Г. Фарбениндустри» писал одной американской фирме: «Война цен выгодна только потребителю, а поддержание определённого уровня цен было бы выгодно для всех конкурирующих фирм». А член правления Американской ассоциации по экспорту стали заявил в своих показаниях во Временной национальной экономической комиссии: «Конечно, при

картелях цены были хороши, в противном случае незачем было бы иметь картели».

Эдвардс показывает, что по мере усиления мощи картелей их «аппетиты» в этом отношении растут. Он приводит характерный пример соглашения «Дженерал Электрик» с Круппром о совместном использовании патентов, которое привело к повышению в Соединённых Штатах цен на карбид вольфрама, имеющий первостепенное значение в обработке металлов и, следовательно, во всех отраслях военной промышленности. С 50 долларов за фунт в 1927—1928 гг. цена была взвинчена до 453 долларов за фунт при издержках производства в 8 долларов за фунт.

Это привело к серьёзнейшему отставанию военной подготовки Соединённых Штатов. Германия к началу войны потребляла в 22 раза больше карбида вольфрама на единицу производимой стали, чем Соединённые Штаты, которые не имели ни станков, приспособленных к использованию соответствующих сверхтвёрдых сплавов, ни подготовленного персонала. Лишь в апреле 1942 г., т. е. уже в самый разгар войны, судебное решение вынудило снизить цены до 27—45 долларов за фунт.

Соглашения химических монополий Соединённых Штатов и Германии привели к установлению столь же фантастических цен на некоторые пластические массы. Например, метил-метакриловые массы для зубных протезов продавались по 45 долларов за фунт, тогда как те же самые массы для использования в авиационной промышленности стоили только 85 центов за фунт. Однако, когда зубные техники попытались покупать дешёвое промышленное сырьё, монополии, возмущённые такой «контрабандой», решили добавлять к промышленным массам какие-либо ядовитые примеси для того, чтобы санитарная инспекция запретила их использование для зубных протезов.

Такие же фантастические цены международным монополиям удалось установить на ряд лекарств и фармацевтических препаратов, красителей, разные виды электрических ламп и пр. По подсчётам Департамента юстиции США, чистая прибыль от продажи электрических ламп треста «Дженерал Электрик» за период

с 1935 по 1939 г. колебалась от 64 до 88% суммы всех издержек производства лампочек и от 33 до 47% стоимости капиталовложений фирмы в производство ламп.

Характерным видом деятельности картелей, описываемым в предлагаемой книге, является намеренное ухудшение качества продукции, в том числе и продукции, поставлявшейся армии, например нитроцеллюлозных порохов.

Во многих случаях международные картели, добившись господства над тем или иным рынком, ухудшают продукцию или изымают из продажи продукты более высокого качества, чтобы они не вытесняли продукты, уже завоевавшие рынок.

Ярким примером такой деятельности монополий является намеренное сокращение сроков службы лампочек для карманных электрических фонарей. В результате длительных «изысканий» фирма «Дженерал Электрик» дала директиву перейти «от старой практики, по которой одной лампочки должно было хватать более чем на три батарейки, к новой, с тем чтобы сроки службы одной лампочки и одной батарейки в рабочих условиях были бы приблизительно одинаковы». Одновременно были приняты меры к тому, чтобы убедить, а если необходимо, принудить и другие фирмы электроламп и фабрикантов батареек понизить качество продукции.

Точно так же в производстве обычных электрических ламп трест «Дженерал Электрик» по соглашению с другими фирмами намеренно сокращал проектный срок действия ламп и, чтобы прикрыть это сокращение, настоял на отмене сравнительных испытаний отдельных партий при приемке продукции. Для того чтобы не допустить свободной продажи новых типов ламп, снижающих расход электроэнергии, «Дженерал Электрик» в содружестве с трестами электростанций всячески препятствовал развитию флуоресцентного освещения, являющегося крупнейшим прогрессом техники в этой области. По настоянию трестов электростанций «Дженерал Электрик» снял флуоресцентные лампы с «чересчур эффектной» витрины на Нью-Йоркской международной выставке 1940 г. и предложил своему техническому персоналу преуменьшать в журнальных статьях возмож-

ность применения флуоресцентных ламп дневного света.

На примерах ряда международных картельных соглашений об отдельных фармацевтических препаратах, химических продуктах, взрывчатых веществах, радиооборудовании, киноаппаратуре, дизельмоторах и многих других Эдвардс показывает, как делёж мировых рынков между участниками картелей мешает развитию международной торговли, приводит к усилению трений и противоречий в международной экономике и политике.

Международные картели добиваются сохранения высоких цен путём систематического ограничения производства. Так, картель, прикрывавшийся наименованием «Международной оловянной комиссии», организованный при участии «правительств» Британской Малайи, Боливии, Индонезии и Нигерии, добился того, что продукция олова в капиталистическом мире с 1932 до конца 1939 г. была сокращена почти вдвое. Во время войны, несмотря на захват японцами малайских и индонезийских месторождений олова, Международная оловянная комиссия продолжала существовать.

Такое же ограничение выпуска продукции и экспорта проводил до войны международный стальной картель; он взимал штрафы с национальных групп, превышавших свои квоты, и за счёт созданного таким путём фонда выплачивал компенсации группам, которые не использовали своих квот.

Во многих случаях международные картельные соглашения устанавливают фиксированные границы производственной деятельности отдельных концернов или полностью исключают их из производства тех или иных видов товаров, запрещают выпускать новые продукты и т. п.

Характерные материалы приводятся в главе книги, освещющей роль картелей в торможении технического прогресса.

Это торможение непосредственно связано с деятельностью картелей по ограничению производства. Преследуя эту цель, картели принимают меры к тому, чтобы не допустить строительства более передовых в техническом отношении заводов для замены устаревших, задерживающих развитие производства новых продуктов, стараются вывести из строя предприятия, которые могут

отказаться сотрудничать в проведении картельной политики.

Так, соглашение европейского азотного картеля, в котором господствовал «И. Г. Фарбениндустри», с американскими химическими трестами воспрепятствовало строительству новых заводов синтетического аммиака в Соединённых Штатах и в странах Латинской Америки вплоть до середины 1940 г., запретив выдачу лицензий на патенты.

Патентное соглашение «Интернейшенэл Джениерал Электрик» и АЭГ не допускало производства новых типов электрических приборов и осуществления «нежелательных» изобретений. Соглашение американской алюминиевой компании и «И. Г. Фарбениндустри» предусматривало, что производство магния в Соединённых Штатах ни в коем случае не должно было превышать 4 тысяч тонн в год. Оно привело к тому, что производство и потребление магния в Америке значительно отстало от германского, и к началу войны имел место серьёзный недостаток опыта и оборудования.

Следствием этих стремлений — ограничить размеры продукции и избежать развития новых способов производства, не контролируемых картелями, — является то, что, по словам Эдвардса, «картели, как правило, относятся подозрительно к новым техническим усовершенствованиям. Они охотно производят изыскания для открытия новых способов применения своих старых продуктов, но часто мешают развитию новых процессов производства или выпуску новых продуктов». Поскольку патенты в их руках являются оружием для борьбы против аутсайдеров, «результатом... является странная смесь поощрения изобретений, совместного использования новых процессов производства и усилий помешать применению этих процессов там, где это могло бы снизить цены или уменьшить прибыли».

Крупные международные тресты, стремясь улучшить своё патентное положение, расходуют значительные суммы на исследовательские работы. Однако результаты этих научно-исследовательских работ «служат цели ограждения... от технического прогресса. Процесс производства патентуется для того, чтобы помешать другим использовать это изобретение».

С циничной откровенностью изложил эту политику основатель Британского химического треста сэр Альфред Монд: «Картель, или объединение, существующее только ограниченное число лет, в действительности есть не что иное, как перемирие в промышленной войне, и люди не собираются передавать оружие и методы ведения войны тем, кто через несколько лет, возможно, снова будет с ними сражаться. Поэтому вы не получаете законченного и полного обмена информацией, патентами, изобретениями и новыми процессами производства». Господствующая фирма старается сохранить и усилить своё положение, препятствуя работе по развитию техники других фирм. Так, фабриканты электрических ламп в Соединённых Штатах заявляют: «Фирма, имеющая лицензию на производство ламп, не имеет стимула работать над новыми изобретениями, если «Дженерал Электрик» может свободно брать всё, что она разработает». Фирмы, не являющиеся участниками картелей, обычно лишаются всякого доступа к технической информации и не могут получить лицензии на изобретения какого-либо участника картеля, так как любой другой член картеля может наложить своё вето. Электротехнический трест «Вестингауз» обязывал европейские фирмы, входившие с ним в те или иные соглашения, «не искать консультации и не пытаться получить производственную или другую техническую информацию от других электропромышленников, иначе как с согласия «Вестингауза». Эдвардс отмечает, что даже на предприятиях членов картелей промышленное применение технического прогресса часто задерживается, и когда какое-нибудь существенное изобретение может, повидимому, ускорить моральный износ существующих средств или процессов производства, то нужно ожидать, что картель будет задерживать введение нового, «пока сможет выдержать риск этого». Характерным примером может служить приводимая Эдвардсом переписка нефтяных трестов Соединённых Штатов о задержке внедрения методов гидрогенизации угля.

Иногда научно-исследовательские работы институтов и лабораторий, подчиненных монополиям, становятся средством своеобразного научного вредительства в интересах сохранения власти картелей. Эдвардс подробно

описывает, как крупнейшие химические лаборатории фирмы «Дюпон» были заняты изучением методов, как сделать красители типа «Монастрал» непригодными для использования в текстильной промышленности, так как последние, по условиям рынка, были в то время (в 1940 г.) невыгодны для картельной политики цен. Для этого изучались вещества, которые давали бы цветные пятна при отбелке тканей,— примеси, от которых краска линяла бы при первой же стирке или которые вызывали бы при носке ткани раздражение кожи, зернистые примеси, которые приводили бы к порче валов ситценабивных машин, и т. п. Все эти «обнадёживающие идеи» подробно обсуждались на «научных» конференциях и занимали квалифицированные кадры исследовательских работников.

Эдвардс отмечает, что «у нас нехватает сведений для подсчёта соотношения между исследовательскими усилиями, посвящёнными усовершенствованию производственных процессов и продукции, и работой над патентами, имеющей совершенно иное направление. Последнее сводится к тому, чтобы вытеснить других из той или иной области, оставив при этом патенты неиспользованными, а также к изучению методов ухудшения продуктов, методов, подобных тем, которые описаны выше». Но каково бы ни было это соотношение, самая постановка такого вопроса и приведённые факты могут служить яркой иллюстрацией положения Ленина о том, что в условиях монополистического капитализма технический прогресс и наука идут на пользу... спекулянтам.

Угрозы патентных тяжб, лишения лицензий и другие методы давления вынуждают независимые фирмы если не ликвидировать свою деятельность, то ограничивать её старыми продуктами и устарелыми методами производства. В специальной главе «Картелирование и производительность промышленного труда» Эдвардс приходит к заключению, что характерные для картелей цели и «их деятельность имеют в виду не рост производительности труда, а её понижение». К этому ведёт наряду с задержкой технического прогресса то, что картели препятствуют закрытию предприятий с более высокими издержками производства и искусственно поддерживают наименее производительные предприятия, предоставляя

им определённые квоты в общей продукции и обеспечивая рынки. Вопреки апологетической болтовне об экономии издержек производства, к которой приводят картели, Эдвардс показывает, что они вовсе не стремятся к этой цели, и даже в тех случаях, когда производительность труда повышается, это способствует лишь выгоде монополистов, а не общественной пользе.

Например, несмотря на технический прогресс и значительную экономию в производстве алюминия за последнюю четверть века, Американская алюминиевая компания под защитой внутренней монополии и исключавших импорт международных картельных соглашений добилась того, что цена алюминия в Соединенных Штатах в 1939 г. была выше, чем в 1911 г. Лишь во время войны алюминиевая компания была вынуждена снизить цены на 25% и, несмотря на это, получала огромные сверхприбыли.

Как указывал товарищ Сталин, «нынешний капитализм, в отличие от старого капитализма, является капитализмом монополистическим, а это предопределяет неизбежность борьбы капиталистических объединений за сохранение высоких, монопольных цен на товары, несмотря на перепроизводство»¹.

Раздел книги Эдвардса, посвящённый роли международных картелей в политике, разработан значительно слабее.

Автор сам указывает, что, описывая отдельные стороны воздействия международных картелей на политику, главным образом торговую политику капиталистических государств, он не пытается анализировать общие вопросы влияния международных картелей на политические взаимоотношения государств. Сплошь и рядом он ссылается на то, что американские монополии в отличие от германских якобы не интересовались политикой, а преследовали свои узко «деловые» интересы, лишь «невольно» вовлекавшие их в политические вопросы. Это объяснение является по меньшей мере наивным. Тем не менее, материалы, собранные Эдвардсом, независимо от воли автора дают многочисленные характерные иллюстрации положения Ленина о том, что «для устра-

¹ Сталин, Вопросы ленинизма, изд. 10-е, стр. 351—352.

нения конкурента тресты не ограничиваются экономическими средствами, а постоянно прибегают к политическим и даже уголовным»¹.

Как показал Ленин, политической надстройкой над монополистическим капитализмом «...является поворот от демократии к политической реакции... И во внешней политике, и во внутренней одинаково, империализм стремится к нарушениям демократии, к реакции»².

Мощные монополии Соединённых Штатов и других стран, которые в Америке называют «частными правительствами», заключают тайные международные договоры, которые нередко не только не совпадают с договорами и официальной политикой правительств, но прямо им противоречат.

Эдвардс показывает, как в области торговой политики «ограничения, установленные картелями, могут приходить в столкновение с ограничениями, вводимыми государством: чтобы стать орудием ограничительной государственной политики в одной стране, картель должен быть также средством нападения на национальные интересы других стран». Он описывает ряд случаев, когда картели используются для политических целей и, в свою очередь, оказывают сильнейшее воздействие на политику капиталистических государств.

В области таможенной политики Эдвардс показывает, как, например, соглашения Дюпона с Имперским химическим трестом Великобритании по ряду химических продуктов фактически определили эту политику. То же имело место в ряде вопросов о торговых отношениях между Соединёнными Штатами и Канадой. В то время как таможенные тарифы якобы должны применяться в целях поощрения развития или сохранения промышленности внутри страны, «картельное регулирование, применяемое к рынку какой-либо страны, имеет скорее в виду ограничить в ней производство или разстроить его».

Картели нередко «расстраивают» политику правительств, направленную к расширению международной торговли.

¹ Ленин, Соч., т. XIX, изд. 3-е, стр. 208.

² Там же, стр. 207.

В особой главе Эдвардс показывает, что международные картели обычно значительно задерживают развитие промышленности тех частей света, которые рассматриваются их членами как колониальные рынки. Он приводит многочисленные случаи, когда картели сопротивлялись созданию местных предприятий в странах Латинской Америки, прибегая для этого к прямому давлению и к хитроумнейшим методам косвенного воздействия.

Специальная глава книги подробно описывает разнообразнейшие «уголовные средства», применяемые международными картелями для обхода государственных законов, уклонения от уплаты пошлин и от государственного контроля за ценами, примеры прямого содействия противнику во время войны, например выплаты отчислений германским фирмам, помочь им с целью избежать секвестра собственности и патентов.

Но картели заняты и более крупной внешнеполитической игрой. Почти одновременно с пресловутыми переговорами в Мюнхене в Дюссельдорфе происходили переговоры между руководящими организациями английского и германского монополистического капитала — Федерацией британской промышленности и Германской имперской промышленной группой. Этот «деловой Мюнхен» послужил основой для мюнхенского соглашения и пресловутой «мюнхенской» политики английского правительства.

В совместном заявлении этих организаций говорилось, между прочим, о необходимости добиваться помощи своих правительств в отношении стран, отказывающихся принять участие в соглашении монополий.

Как писал в то время лондонский «Экономист», «этот пункт означает, что при данных обстоятельствах Федерация британской промышленности намеревается просить у английского правительства субсидий в помощь германской торговле против американской. Нет ли в атмосфере Дюссельдорфа чего-то, заставляющего разумных людей терять рассудок?» Это «что-то», приводившее к потере рассудка, заключалось в ненависти к СССР, побуждавшей английских монополистов усиливать своих германских конкурентов в надежде повернуть их экспансию на восток. Но то же относится и к американским монополиям.

Эдвардс подробно описывает роль международных картелей и, особенно, картельных связей между германскими и американскими концернами в восстановлении германской военной машины и фактической ликвидации Версальского договора. Международные картели были широко использованы гитлеровской Германией для того, чтобы тормозить военную подготовку стран, которые «могли бы быть враждебны Германии», а также для распространения фашистской пропаганды (вплоть до использования в качестве политического оружия газетных объявлений), для передачи немцам важнейшей стратегической информации и т. п. Так, например, «Американская корпорация Бош» не только снабжала своего германского партнёра — фирму «Роберт Бош» подробнейшими материалами об американских дизельмоторах для танков и авиации, но и мимоходом доставила ей, а через неё гитлеровскому генеральному штабу информацию об усовершенствованиях коротковолновых и высокочастотных радиостановок, лёгших в основу радиосвязи между танками, наземными частями и самолётами германской армии. Фирма «Бош» не имела никакого отношения к радиопромышленности, но эта информация, основанная на экспериментальных работах лабораторий военно-морского флота и войск связи Соединённых Штатов, была получена фирмой, так как она была внесена в утверждённый список поставщиков американских вооружённых сил.

Эдвардс приводит ряд случаев, когда передвойной, а частью и во время войны международные картельные соглашения мешали развитию за пределами Германии производства ряда важных стратегических материалов — новых видов синтетического каучука, магния, бериллия и многих других. До войны это было прямым и неизбежным следствием характерной для картелей политики сокращения производства, ограничения новых производственных мощностей и подавления новой техники.

Во время войны стремление сохранить международные картельные связи приводило к обходу мероприятий экономической войны, контрабандному получению Германией дефицитных материалов, продолжению отчислений американских фирм германским, сохранению за германскими концернами южно-американских рынков путём

поставок соответствующих американских товаров с германскими этикетками и т. п. Когда американские предприятия в разных странах Европы попали под контроль гитлеровской Германии, желание сохранить в будущем эти прибыльные предприятия ещё более содействовало продолжению тайных связей с германскими трестами.

Разумеется, международные картели были вынуждены во время войны приспособиться к новым условиям и видоизменить свои довоенные отношения. Но эти отношения безусловно не были ликвидированы, и, как показывают приводимые Эдвардсом факты, они поддерживались косвенными путями, через нейтральные страны, специальных агентов и пр. Приведённые в книге документы и письма различных фирм своим партнёрам по другую сторону фронта заверяют о желании «служить (вражеским фирмам.—*M. P.*) наиболее добросовестным и эффективным путём, какой только возможен в этих чрезвычайных условиях», и вернуться к прежнему положению, как только окончится война.

Наконец, отдельные международные тресты полностью сохранились во время войны. Эдвардс подробно описывает международный трест «Филипс», европейские филиалы которого были поставлены под контроль Германской финансовой компании, а предприятия в странах союзников руководились правлением на острове Кюрасао (Голландская Вест-Индия), причём обе части поддерживали друг с другом регулярную тайную связь через специальных курьеров, перевозивших письма-микрофильмы, согласовывали директивы и т. п. В результате этой «реорганизации» никакое имущество этого треста, имеющего предприятия, разбросанные по всему капиталистическому миру, не было секвестрировано или внесено в чёрные списки ни одним из правительств. Как замечает Эдвардс, «конфликт между патриотизмом и жадностью» легко решался участниками международных картелей таким образом, что они рассматривали свои связи с врагом, товарообмен с ним и т. д. как часть своего сложного «патриотического долга». Этому содействовало молчаливое согласие отдельных правительств на такого рода связи.

Эдвардс указывает, что «Дюпон» и другие американские тресты заранее, ещё задолго до войны, имели

договорённость с «И. Г. Фарбениндустри» и другими германскими концернами о возобновлении после войны многих, если не всех картельных соглашений. Мало того, они подготавливают планы значительного расширения сферы картелирования после войны, в частности создания при поддержке правительства международных картелей, охватывающих полностью отдельные важнейшие отрасли производства.

Возникает вопрос, почему мощные американские тресты, выступая до войны в международные картели, заключая патентные и иные международные договоры, нередко соглашались на условия, которые предоставляли соответствующим германским монополиям руководящую роль в этих картелях. Как, например, могло случиться, что мощный мировой трест «Стандарт Ойл» (Нью-Джерси), заключая пресловутое «джентльменское соглашение» с германским концерном «И. Г. Фарбениндустри», производственная мощность которого была создана после первой мировой войны в значительной мере на средства американских заемов, фактически играл в этом соглашении роль «младшего партнёра»? Почему международные картельные связи использовались в первую очередь в интересах гитлеровской Германии и её политики империалистической экспансии?

Эдвардс лишь косвенно пытается ответить на этот вопрос. Он заявляет, что «так как основной интерес американских участников (международных картелей. — M. P.) заключается в использовании господствующего положения на богатом внутреннем рынке Соединённых Штатов и, может быть, Канады, они обычно соглашались пожертвовать возможностями экспорта и капиталовложений за границей в уплату за такое положение».

В действительности вопрос стоит совершенно иначе. Американские монополии отнюдь не отказывались, как это пытаются представить Эдвардс, от международной экспансии в обмен за предоставление им господствующего положения на внутреннем рынке и за отказ германских монополий от попыток нарушить это господство (впрочем, как свидетельствуют приводимые самим Эдвардсом факты, такого отказа со стороны немцев на деле и не было). Но несомненно, что важнейшие американские и британские монополии, особенно нефтяные

и химические, делали ставку на победу гитлеровской Германии во второй мировой войне. При этом они питали надежду направить экспансию гитлеровской Германии на восток, разгромить Советский Союз и затем, пользуясь старыми связями, как-нибудь «умиротворить» германских конкурентов, договориться с ними о разделе мира.

Это была по существу та же политика «умиротворения» и «подкармливания крокодила», которая в своё время привела к Мюнхену и фактически лежала в основе мюнхенской политики. Она отнюдь не окончилась Мюнхеном и не была полностью ликвидирована даже с разгромом гитлеровской Германии и империалистической Японии.

Она сказывается и в настоящее время в многочисленных попытках сеять семена раздора между союзными государствами и затруднить их сотрудничество, в провозглашённой Черчиллем и его друзьями в Англии и Соединённых Штатах политике господства наций, говорящих на английском языке, над остальными нациями мира. Она проявляется в криках об опасности роста влияния коммунистических партий в Европе, апелляциях к силе, к использованию «атомной политики», в пропаганде разжигания новой войны.

За действиями некоторых политических групп, занятых пропагандой новой войны и сеющих таким образом семена вражды и неуверенности, стоит политика ряда международных картелей и монополий, особенно военной промышленности, надеющихся этим путём обеспечить новые военные заказы и связанные с ними баснословные сверхприбыли.

Книга Эдвардса, разумеется, не даёт ответа на эти вопросы, да и не пытается в них разобраться. Однако, независимо от желания автора, собранный им фактический материал дает обширную основу для изучения и освещения скрытых пружин политики международных монополий.

Этот материал может служить прекрасной иллюстрацией ряда положений великой ленинской теории империализма, так ярко показавшей за истекшие 30 лет свою силу и жизненность.

M. Рубинштейн.

Корвин Д. Эдвардс

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ
КАРТЕЛИ
В ЭКОНОМИКЕ
И ПОЛИТИКЕ**

ПРЕДИСЛОВИЕ

В связи со своими обследованиями подкомиссия подвергла рассмотрению материалы Противотрестовского отдела Департамента юстиции о деятельности картелей и монополий, в особенности в отношении их действий, препятствующих полному развитию техники. В настоящей работе доктор Эдвардс суммировал и проанализировал некоторые из этих материалов. Его тщательный и вдумчивый анализ достоин похвалы.

В работе указывается ряд случаев, когда картели и монополии препятствовали до войны полному развитию техники в Соединенных Штатах и ставили под угрозу подготовку нашей национальной обороны. Имеются указания, что, хотя картельные и монопольные ограничения были частично устранены в течение периода активных военных действий, идеология и планы картелей и монополий продолжали процветать.

Выводы этой работы подсказывают необходимость замены деятельности картелей и монополий частными и государственными мероприятиями, которые обеспечили бы максимальное развитие техники в интересах неограничиваемого производства и национальной безопасности. В работе подчеркивается необходимость разработки программы экономической деятельности за границей, программы, которая обеспечит нерушимость нашей национальной экономики и поможет нам поддерживать дружественные экономические и политические отношения с заграницей. Такая программа на новых началах необходима, если мы желаем создать прочный мир после окончания войны.

*Харлей М. Килгор,
председатель подкомиссии
по военной мобилизации.*

ЧАСТЬ I

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КАРТЕЛИ В ЭКОНОМИКЕ

Определение картелей было дано двумя выдающимися участниками и защитниками таких организаций. Вот слова организатора «Империал Кемикал Индастриз» («Imperial Chemical Industries»)¹ сэра Альфреда Монда:

«Я употребляю слово «картель», соединяя в нём понятия: слияние предприятий, соглашение об образовании пула, соглашение о квотах и соглашение о ценах, так как формы картеля многообразны. С чисто формальной стороны картель можно определить как объединение производителей с целью регулирования обычно производства и, зачастую, цен. Это не влечёт за собой отказа от самостоятельности отдельных фирм. Картель обычно организуется только на ограниченный период времени. Он не влечёт за собой обязательно создания объединённых сбытовых организаций, хотя это и наблюдается в отдельных случаях. Иногда также с кар-

¹ Британский Имперский химический трест («Imperial Chemical Industries, Ltd.») был основан в 1926 г. слиянием четырёх фирм. Значительную роль в организации этого крупнейшего английского и мирового концерна играл глава фирмы «Бруннер, Монд и К°» сэр Альфред Монд (впоследствии лорд Мелчett). Имперский химический трест (сокращённо ИКИ) охватывает 100% английского производства соды, взрывчатых веществ, синтетического азота, красителей. Имеет значительные интересы в британской цветной металлургии и участвует в никелевой промышленности Канады, в производстве искусственного шёлка и резиновой промышленности. ИКИ тесно связан с крупнейшими английскими банками (из группы «большой пятерки») — «Мидлэнд Бэнк» и «Барклай Бэнк».

Целым рядом взаимно переплетающихся соглашений по па-

телем связаны квоты производства. Но все эти определения, пожалуй, чересчур узки. У немцев имеется термин «интерессен-гемайншафт», что значит единство или однородность интересов. Большой германский трест красящих веществ начал с того, что они называют «интерессен-гемайншафт». Вначале, когда он образовался, это было не особенно прочное объединение для регулирования производства и цен. Позже оно было заменено абсолютным и полным слиянием с обменом акциями, т. е. тем, что мы назвали бы совершенным амальгамированием и что является последней и наиболее законченной формой картеля, какую только можно себе представить».

А вот слова председателя акционерного общества Объединённой электротехнической промышленности (Великобритании.— Ред.) сэра Феликса Поля:

«Картель, или ассоциация, обычно означает объединение, путём соглашения, фирм или отдельных частей фирм, имеющих общие интересы. Он имеет целью предотвращение чрезмерной или недобросовестной конкуренции и распределение рынков, а также может предусматривать обмен опытом, полученным в результате научно-технических исследований, обмен патентными правами, стандартизацию продукции и т. д. Конкуренция не устраивается, но она регулируется. Соревнование в качестве, производительности и в обслуживании становится на место примитивного сбивания цен».

Обе эти цитаты подчёркивают тот основной факт, что деятельность картелей состоит в заключении соглашений между предприятиями, занятыми в одной и той же отрасли промышленности, с тем чтобы избежать

тентам, по совместной организации дочерних предприятий и т. д. ИКИ связан с американским химическим концерном «Дюпон де Немур», с пресловутым германским химическим концерном «Интерессен-Гемайншафт Фарбениндустри» и с бельгийской содовой компанией «Сольвей».

Капитал ИКИ составляет 95 млн. фунтов стерлингов.

Помимо занимаемого Имперским химическим трестом доминирующего положения в хозяйственной жизни Англии, он играет роль своего рода идеологического центра британских деловых кругов, и с выступлениями теперешнего главы треста лорда Мак-Гоуана считается как правительство, так и буржуазное общественное мнение. (Ред.)

некоторых либо всех форм конкуренции. Деятельность картелей имеет целью максимальное увеличение прибылей участников посредством прямого или косвенного сохранения цен на уровне, обеспечивающем самую высокую чистую прибыль.

Международными картелями считаются, разумеется, картели, включающие предприятия, которые действуют на основании законов различных стран и производят операции не только в пределах своего государства, но и за границей. Картель такого рода может включать крупнейшие в мире предприятия, работающие в данной отрасли промышленности, и может определять торговую политику этой отрасли если не на всех главных мировых рынках, то по крайней мере на большей части их.

Объединения, действующие в одном государстве, и международные объединения предпринимателей тесно связаны между собой. При отсутствии международного картеля влияние какой-либо группы предпринимателей в пределах одной страны ограничивается иностранной конкуренцией, поскольку ей не противодействует покровительство, оказываемое таможенной политикой и мерами международных морских фрахтов. Если предприятия каждой из стран, входящих в сферу деятельности международного картеля, недостаточно эффективно контролируют свои национальные рынки, международное соглашение становится невозможным вследствие неизбежной местной конкуренции, способной свести на нет всю политику картеля. Сэр Альфред Монд говорит:

«Вы не можете обсуждать большие проблемы промышленности с другими странами, пока не организуете сначала вашей собственной промышленности. Лишь недавно мне представился случай беседовать с руководителями крупных организованных отраслей промышленности на континенте Европы, в Германии и в Америке, и я обсуждал этот вопрос. Эти люди хотят разговаривать с одним или двумя представителями английской промышленности, и единственное, на что они жаловались, так это на невозможность вести какие-либо переговоры с представителями некоторых крупных отраслей английской промышленности, где еще не разрешена эта проблема, и потому там не с кем разговаривать.

Там просто нет авторитетного лица, и какой бы крупной ни была какая-нибудь отдельная фирма, она составляет только небольшую часть промышленности страны, и поэтому представитель её не может говорить достаточно авторитетно.

Иллюстрацией к этому может служить моя вчерашняя беседа относительно Франции. План введения там весьма важного промышленного усовершенствования тормозится отсутствием во Франции лица, которое могло бы выступать от имени объединённой промышленности и с которым можно было бы вести дело».

Но международный картель может иногда совершать свои операции скорее в региональном, чем в мировом масштабе. Так, в ряде европейских картелей северо-американские фирмы не принимали существенного участия. Такое положение возможно, если на территории, не контролируемой картелем, не имеется предприятий, ведущих значительную экспортную торговлю, или если территория, включённая в картель, защищена от конкуренции извне естественными или правительственными торговыми барьерами. Кроме того, участники картеля, ведущие мировую торговлю, могут в некоторых случаях договориться об ограничении деятельности своего картеля областью, в которой их разные интересы могут быть примирены, и в то же время не прекращать конкуренции в других странах. Однако все такие соглашения неизбежно подвержены известному риску. В начале 30-х годов успешная деятельность европейского картеля по производству азота была нарушена экспортной политикой чилийских производителей нитратов, и контроль его был восстановлен только посредством заключения картельного соглашения между обеими группами.

A. ОСНОВНЫЕ ТИПЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ КАРТЕЛЕЙ

Несмотря на разнообразие в деталях организаций, международные картели распадаются на три основных типа: ассоциации, соглашения об использовании патентов и объединения, организующие совместные предприятия.

1. **Ассоциация.** Международная картельная ассоциация похожа на национальную отраслевую ассоциацию с дея-

тельностью ограничительного характера. Участниками такой организации являются промышленные фирмы различных стран. Организация картеля выражается в заключении более или менее формального соглашения, в котором участвуют все фирмы, или же в наличии устава и мер регулирования, исходящих от самой ассоциации. Такие картели могут формально договориться о фиксировании цен, об ограничении производства, продажи или экспорта и установлении соответствующих квот, о распределении рынков, о перераспределении прибылей в соответствии с согласованной формулой или даже о продаже своей продукции через общую контору сбыта. Экономическая мощь такой ассоциации зависит от контролируемой ею доли всей продукции и от готовности её участников соблюдать условия соглашения. Так как существование такой ассоциации и общий характер её деятельности не могут быть сохранены в тайне, она политически уязвима всюду, где общественное мнение враждебно монополистическим объединениям. В некоторых странах карельное соглашение не признаётся государством, и участие в нём может даже преследоваться законом. Вследствие двух последних причин американские предприятия как будто менее склонны принимать участие в картельных ассоциациях, чем европейские. Но все же некоторые сделали это тайно, а другие приняли в них участие при посредстве экспортных ассоциаций, пользующихся, а иногда и злоупотребляющих безнаказанностью, которую им предоставляет закон Вэбб-Поммерена¹.

¹ Несмотря на гигантское развитие трестов, картелей и других форм объединения предпринимателей в США, формально деятельность их запрещается законом Шермана от 1890 г. (так называемым «антитрестовским законом»). Наличие такого законодательства представляло известные неудобства для американских деловых кругов и, в частности, ставило их в невыгодные условия по сравнению с иностранными картелями в отношении экспорта американских товаров.

Для устранения такого положения в 1918 г. в США был принят закон Вэбб-Поммерена, разрешавший американским фирмам организовывать экспортные ассоциации и тем самым изымавший такие объединения из-под действия антитрестового законодательства.

В функции таких экспортных ассоциаций входили: совместная покупка и продажа, согласование цен, реклама, распреде-

2. Соглашение об использовании патентов. Среди крупных промышленных предприятий, особенно в отраслях промышленности с быстрым техническим прогрессом, наиболее распространённым типом международного картеля является соглашение о патентах и производственных процессах. Такое соглашение базируется на том факте, что участники картеля являются владельцами патентов или работают по патентным лицензиям. В большинстве стран распоряжение патентом даёт владельцу некоторые монопольные права. Во многих странах, и особенно в Соединённых Штатах, пределы этих прав недостаточно точно определены, так что была возможность утверждать, что обычные законы против монополистических объединений не распространяются на картели, организованные на основе соглашений об использовании патентов. Кроме того, монополия, основанная на патенте, неизбежно ограничивается территорией, на которую распространяется юрисдикция правительства, выдавшего патент. Благодаря этому соглашения, по которым использование данного патента предоставлялось определённой фирме в какой-либо стране, являлись особенно удобным способом заручиться содействием государственной власти при распределении территорий между концернами: без этого последние могли бы оказаться конкурентами. Такие соглашения развиваются иногда постепенно, по мере того как предоставляется каждый цент и даётся лицензия на использование его. Однако в других случаях распределение ряда патентов предусматривается заранее международным частным соглашением.

Вполне законченным видом соглашений подобного рода является соглашение о разделе рынков, основанное на договоренности об обмене результатами научных исследований. Каждый участник соглашения обязуется

ление заказов, т. е. как раз все те мероприятия картельного порядка, которые формально запрещаются внутри самих США.

За 20 лет существования закона было организовано свыше 100 экспортных ассоциаций американских фирм.

Легко понять, что закон Вэбб-Поммерена является хорошей лазейкой для обхода закона Шермана, так как на практике очень трудно разграничить деятельность, связанную с экспортом, и работу на внутренний рынок. (*Ред.*)

предоставлять другому право применять производственные процессы, установленные в результате как его прошлых исследований, так и предполагаемых. Достижения исследовательских работ патентуются в каждой стране, охватываемой соглашением, и право пользования ими предоставляется посредством передачи патентов или выдачи лицензий на использование патентов. Распределение рынков тоже производится посредством передачи патентов и лицензий. Каждый концерн признаёт определённые территории и, может быть, некоторые отрасли промышленности частной сферой владения другого. В пределах этой сферы патентные привилегии являются исключительными в отношении третьих лиц и часто в отношении фирмы, от которой исходит патент. Некоторые отрасли промышленности и некоторые страны, не закреплённые за каким-нибудь определённым участником соглашения, могут быть охвачены немонопольными лицензиями, в результате чего на этих рынках участники соглашения могут конкурировать друг с другом или каждый из них может конкурировать с аутсайдерами, которым предоставлены аналогичные немонопольные права. В таком плане распределение территорий может быть достигнуто передачей патента Соединённых Штатов или монопольной лицензии на него одному концерну, а английского патента — другому. Если аргентинский рынок подлежит разделу между двумя фирмами, то фирма, не имеющая аргентинского патента, получит немонопольную лицензию на использование этого патента. Если ещё не было никакой договоренности в отношении Венесуэлы, то соглашение может обойти молчанием вопрос о лицензиях на использование венесуэльских патентов.

В добавление к распределению территорий и отраслей промышленности, предусматриваемому патентными лицензиями, в содержание этих лицензий могут входить указания относительно цен, по которым обладатели лицензий могут продавать соответственные товары, а также относительно производственных квот, типа концернов, с помощью которых они могут сбывать свои товары, и относительно различных других сторон их коммерческой деятельности.

Наиболее полными соглашениями о патентах и произ-

водственных процессах являются договоры, регулирующие предоставление лицензий на использование большого количества патентов, уже выданных или подлежащих выдаче в будущем, и предусматривающие равным образом распределение по территориям или отраслям промышленности права пользования секретными процессами производства и непатентуемым промышленным опытом, обозначаемым словами «знать», как» («know-how»). Основной чертой таких соглашений является отказ на длительный срок от конкуренции на некоторых территориях, чему должна соответствовать и передача патентов. Однако соглашения этого типа весьма разнообразны по своему объему: встречаются объединения мирового масштаба, охватывающие в основном всю деятельность их участников, и договоры, применяемые только в отношении немногих патентов или одного или двух товаров, или одной или двух стран, бывают также соглашения, охватывающие всех крупных производителей какого-либо товара, и договоры, связывающие лишь два концерна.

Особенностью этой системы является то, что соглашения о патентах и производственных процессах могут быть эффективными без охвата всех фирм и всех территорий. Соглашение между двумя крупными фирмами о распределении между ними исключительных территорий и отраслей промышленности не только предотвращает конкуренцию на этих территориях и в этих отраслях промышленности между данными фирмами, но также лишает аутсайдеров возможности конкурировать, поскольку для такой конкуренции могут понадобиться патенты, способы производства и промышленный опыт («знать, как») участников соглашения. Так как каждый участник соглашения имеет доступ к патентам другого и обычно неразрывно объединяет эту информацию со своей собственной, то ни один из них не может предпринять подобного обмена информацией с аутсайдерами, пока не убедит своего партнёра в том, что такой обмен является желательным или что может быть найден способ не выдать при этом информации партнёра. Таким образом, необходимым следствием соглашения о патентах и производственных процессах является предоставление каждой стороне — в рамках

предмета соглашения — права вето по отношению к любому союзу, который другая сторона могла бы заключить с аутсайдерами. Аутсайдер не может получить от одного из участников соглашения информации о производственных процессах, применяющихся на предприятиях другого участника, без согласия последнего. Он не может получить никаких прав в пределах исключительной территории другого партнёра. Так как другой участник соглашения пользуется на нейтральной территории неисключительными правами, то аутсайдер может получить на этой территории только такие же (неисключительные) права. Обязательства и права, которые создаёт участие в таком соглашении в отношении операций с третьими лицами, ясно изложены в отчёте отдела внешних сношений фирмы «Дюпон де Немур» («E. I. du Pont de Nemours»)¹ по поводу предложенного соглашения между «Империал Кемикал Индастриз» и «Англо-Персиан Ойл Компани»²:

¹ Американский химический концерн «Дюпон де Немур» («E. I. du Pont de Nemours») был основан в начале XIX века эмигрантом из Франции, учеником знаменитого французского химика Лавуазье — Дюпоном де Немур, как предприятие по производству пороха для американского правительства. Фирма в значительной степени сохранила свой характер до настоящего времени, поскольку важнейшими продуктами её производства являются взрывчатые вещества. Наряду с ними, концерн «Дюпон де Немур» производит самые разнообразные химические продукты, разные виды искусственного волокна (в том числе найлон), пластмассы, синтетический азот как исходное сырьё для взрывчатых веществ и многие другие.

Концерн «Дюпон» является ведущим американским предприятием химической промышленности. Он имеет 80 предприятий и контролирует 23 компании. Капитал концерна составляет 394 млн. долларов.

«Дюпон де Немур» является одним из крупнейших акционеров автомобильного треста «Дженерал Моторс» и играет большую роль в хозяйственной и политической жизни Соединённых Штатов. Концерн находился в тесных производственных и коммерческих отношениях с английским Имперским химическим трестом и с германским химическим трестом «Интерессен-Гемайншафт Фарбениндустрія» (И. Г.) и участвовал в картельных соглашениях с ними о разделе мировых рынков. (Ред.).

² Англо-Персидская нефтяная компания («Anglo-Persian Oil Co») — крупнейший капиталистический концерн, занимающийся разработкой нефтяных месторождений южного Ирана.

В 1901 г. англичанином д'Арси была получена концессия на разведку и эксплуатацию нефти на юге Ирана. На основе

«Во-первых, «Империал Кемикал Индастриз» не имеет права заключить с каким-либо третьим лицом во всем мире (включая Британскую империю) соглашение, которое повлекло бы раскрытие такому третьему лицу патентов или секретной информации, полученной от нас. Если бы «Империал Кемикал Индастриз» организовал контролируемое им дочернее предприятие, оно имело бы право на соглашение с ним в Британской империи, но даже и тогда ИКИ пришлось бы принять удовлетворяющие нас меры предосторожности против раскрытия наших патентов и секретов производства любым представителям меньшинства в этом дочернем предприятии, имеющим свои, чуждые нам интересы. Во-вторых, ИКИ не имеет права заключить какое-либо монопольное соглашение с третьим лицом на неисключительной территории, поскольку мы имеем неисключительные права на патенты и информацию ИКИ на такой территории. В-третьих, нам принадлежит преимущество первоочередности на получение исключительных прав на все патенты и информацию ИКИ в Северной Америке, кроме Канады и Нью-Фаундленда.

Из вышесказанного видно, что ИКИ не вправе вступать в соглашение с Anglo-Персидской компанией без нашего согласия».

Право одного партнёра ограничивать или запрещать соглашения, заключаемые другим партнёром, не мешает

этой концессии была создана Anglo-Персидская нефтяная компания (впоследствии переименованная в Anglo-Иранскую). В 1933 г. взамен концессии д'Арси была получена новая концессия, сроком на 60 лет, распространяющаяся на площадь до 250 тыс. кв. км.

Компания имеет нефтеперерабатывающие заводы в Абадане (один из крупнейших в мире), Керманшахе и Альваиде (Ирак). Anglo-Иранская нефтяная компания протянула свои щупальцы ко многим источникам нефти, особенно в Старом Свете, и владеет рядом дочерних нефтяных фирм в Индии, Австралии и других странах. Она весьма заинтересована в иракской нефти и в месторождениях Кувейта, где владеет 50% активов, а также в нефтяных предприятиях в самой Англии и Шотландии.

Британское правительство играет большую роль в руководстве делами компании, имея в составе правления фирмы двух директоров, назначаемых правительством, с правом вето.

Капитал фирмы равен 33 млн. фунтов стерлингов. (Ред.)

расширению и уточнению соглашений о патентах и производственных процессах. Оно только гарантирует, что новые соглашения не будут противоречить прежним. Но практике встречается, что одна и та же фирма заключает целый ряд таких соглашений. Поскольку соглашение относится к определённой отрасли промышленности, фирма «Дюпон» имеет возможность исключить целлофан из своего соглашения с ИКИ и сохранить отдельное соглашение относительно целлофана с представителями известных интересов во Франции. Аналогично объём исключительных или неисключительных прав, предоставляемых по одному соглашению, может быть ограничен ввиду прав, предоставленных по другому соглашению. В определённой стране могут быть предоставлены исключительные права, но с оговоркой в пользу специально указанного концерна, или же неисключительная территория по одной лицензии может быть сокращена во избежание конфликта с исключительной территорией, на которую право предоставлено по другой лицензии. Вообще, чем уже определена сфера действия и чем более ограничены уступаемые права, тем больше может быть число соглашений, в которых может одновременно участвовать одна фирма. По мере возникновения новых проблем старые соглашения могут изменяться с согласия их участников с целью разрешения одному из концернов-партнёров заключить выгодный договор с аутсайдером. В тех случаях, когда интересам другого участника не угрожает никакой существенной опасности, согласие на такое изменение даётся легко. В других случаях участник соглашения может пойти на некоторое сокращение предоставленной ему территории или его промышленной деятельности при условии предоставления ему равносильных уступок на какой-либо другой территории или в другой отрасли промышленности.

Дополнительное соглашение о патентах и процессах производства является удобным способом признания необходимости для двух больших концернов договориться с другими концернами, сильными в каком-либо ограниченном секторе крупной отрасли промышленности. Так, например, «Дюпон» и ИКИ согласились разделить между собой рынки сбыта почти для всех своих хими-

ческих продуктов. В производстве взрывчатых веществ в Южной Америке их интересы должны были быть согласованы с интересами акционерного общества «Динамит» («Dynamit») (немецкого) и фирм «Атлас» и «Геркулес» («Atlas Powder Co» and «Hercules Powder Co») (американских). Такие проблемы разрешаются новыми соглашениями с участием дополнительных концернов, причём специальные рынки делятся не между двумя концернами, а между тремя или четырьмя. Отрасли, охваченные такими специальными соглашениями, исключаются, конечно, из более широких соглашений.

Развитая сеть переплетающихся соглашений о патентах и процессах производства неизбежно требует молчаливого, если не ясно высказанного признания каждой фирмой ряда соглашений, в которых эта фирма не участвует.

Заключая соглашение с концерном «Дюпон», фирма «Империал Кемикал Индастриз» должна ввести в это соглашение ограничения, соответственно признающие и охраняющие её обязательства по отношению к концернам «И. Г. Фарбен» («I. G. Farbenindustrie»)¹ и «Сольвей» («Solvay Company»). В свою очередь «Дю-

¹ Германский концерн красочной промышленности «И. Г. Фарбениндустри» («I. G. Farbenindustrie») являлся ведущим объединением германской промышленности. Был создан в 1925 г. путём слияния восьми предприятий красочной промышленности, которые прекратили своё существование как самостоятельные фирмы.

Вскоре деятельность «И. Г. Фарбен» вышла за рамки учредительского соглашения, и концерн стал охватывать постепенно все отрасли химической промышленности Германии. Перед второй мировой войной до трёх четвертей германского химического производства находилось под его контролем. Это были отрасли, изготавливающие синтетический каучук «буна», анилиновые краски, синтетический азот, синтетический бензин, фармацевтические препараты, металлический магний, искусственное волокно, наконец, взрывчатые материалы и отправляющие вещества.

Концерн владел собственными копиями каменного угля и бурого угля (лигнита), имел свои предприятия по производству целлюлозы, как исходного материала для выработки искусственного волокна, а также заводы электрохимической промышленности.

Капитал концерна (акционерный) составлял 731 млн. марок, а на его предприятиях на 1 января 1939 г. было занято 218 тыс. человек. Председателем «И. Г. Фарбен» в течение

пон», имея дело с другими химическими фирмами, тоже должен избегать обязательств, не совместимых с его обязательствами по отношению к «Империал Кемикал Индастриз», а «Империал Кемикал Индастриз» должен соблюдать ограничения, содержащиеся в его договоре с концерном «Дюпон». По мере заключения дополнительных соглашений «Империал Кемикал Индастриз» и «Дюпон» всё более контролируются договорами, в которых они не участвуют, а «И. Г. Фарбен», «Сольвей» и другие химические фирмы во всём мире вынуждены в соответствии со своими различными договорами всё больше считаться с условиями договора, заключённого между «Дюпон» и ИКИ. Допустим, например, что ИКИ предоставил одной из фирм концерна «И. Г. Фарбен» информацию, полученную от «Дюпон» с условием, что эта информация не будет применяться на территориях или в отраслях промышленности, где «Дюпон» имеет исключительные права согласно его договору с ИКИ. В таком случае применение фирмой «И. Г. Фарбен» способа производства, связанного с использованием этой информации, автоматически обязывает концерн «И. Г. Фарбен» не допускать, чтобы означенная фирма его концерна конкурировала на территориях «Дюпон». Концерн «И. Г. Фарбен» должен или запретить этой фирме передавать информацию другим участникам организации «И. Г. Фарбен», или же распорядиться, чтобы даже те из них, которые не участвуют в договоре с ИКИ, избе-

долгого времени был Бош, затем стал Шмитц, член совета «Дейче Банк».

«И. Г. Фарбен» имел связи и интересы в США, Англии, Франции, Швейцарии, Испании, Норвегии.

«И. Г. Фарбениндустрис» играл крупнейшую роль в захвате власти гитлеровской кликой и подготовке захватнических войн гитлеровской Германии. В первый период войны «И. Г. Фарбениндустрис» захватил господство почти над всей химической промышленностью Западной Европы. По данным отчёта генерала Эйзенхауэра, активы «И. Г. Фарбениндустрис» достигли огромной суммы в 6 млрд. долларов. Концерн в той или иной форме обладал финансовым контролем над 613 компаниями и являлся участником более 2 000 картельных соглашений, в том числе ряда международных картельных соглашений с английскими и американскими химическими и нефтяными трестами. (Ред.)

гали конкуренции на территории концерна «Дюпон» при продаже любой продукции, изготовленной при помощи этого процесса производства. При наличии целого ряда таких взаимосвязанных предприятий, овладевающих всё более обширными разделами технологии химической промышленности, для всякой химической фирмы неизбежно становится все труднее проводить независимую торговую политику, не рискуя при этом потерять связи и информацию, слишком ценные для неё, чтобы она могла добровольно отказаться от них.

Значение отдельных соглашений о патентах и способах производства возрастает вследствие их связи с другими аналогичными соглашениями. Поэтому полную картину контроля данной отрасли промышленности с помощью патентных лицензий можно установить только путём ознакомления со всей сетью этого контроля, а не путём рассмотрения отдельных патентных лицензий. Можно с одинаковым успехом ограничить конкуренцию посредством ряда взаимосвязанных, сравнительно узких соглашений и посредством одного или двух широких соглашений. На практике отрасли промышленности, картируемые с помощью патентов, обычно бывают связаны несколькими широкими соглашениями двух крупных концернов, причём каждое такое соглашение охватывает в основном всю область, в которой заинтересованы оба. Затем имеются более многочисленные соглашения об отдельных видах продукции, каждое из которых регулирует отношения между крупными и мелкими производителями этой продукции, и многочисленные соглашения меньшего охвата для разрешения специальных проблем. В химической промышленности, например, до второй мировой войны имелись широкие соглашения о патентах и способах производства между концернами «Дюпон» и ИКИ и между «И. Г. Фарбениндустри» и «Стандарт Ойл Компани» в Нью-Джерси. Существовало «джентльменское соглашение» между «Дюпон» и «И. Г. Фарбениндустри», по которому каждый обязался предоставить другому право лицензионной первоочерёдности в отношении новых способов производства и новых продуктов, лицензии на которые ещё не обещаны третьим лицам. Между ИКИ и «И. Г. Фарбениндустри» сущес-

ствовало, повидимому, широкое деловое соглашение и, несомненно, ряд частных соглашений об отдельных продуктах. Вокруг этого центра группировались различные менее крупные соглашения других фирм и много специальных соглашений между фабрикантами красителей, пластмасс, взрывчатых веществ, фармацевтических товаров и других химических продуктов. Вся сеть соглашений дополнялась многочисленными небольшими договорами о патентных лицензиях ограничительного характера.

Хотя патентный картель зависит от предоставления лицензий на патентованные продукты и способы производства, однако устранение конкуренции в запатентованной сфере обычно ведёт к устраниению её между теми же фирмами и на тех же территориях и в отношении непатентованной продукции. В отраслях промышленности, где производство зависит от результатов научно-исследовательской работы, невыгодно сбывать старые, не улучшенные продукты или сохранять сбытовую организацию, ограниченную продажей непатентованной продукции. В меморандуме, написанном одним из должностных лиц концерна «Дюпон», это положение резюмировано следующим образом:

«Очевидно, что когда одна фирма предоставила другой лицензии на исключительной территории последней, то для выдавшей лицензию фирмы становится всё более затруднительным вести дела на этой территории, так как она постепенно теряет свои права на использование различных усовершенствований, удерживающих её продукцию на уровне требований времени. Не соответствовало бы также хорошей деловой практике держать на этих территориях агентов, которые могли бы свободно продавать только продукты незасекреченного производства или незапатентованные. Фирма, выдающая лицензию, не обязана уходить с какой-либо территории, однако с точки зрения здравого смысла очевидна необходимость постепенного ухода её с исключительных территорий партнёра, получившего лицензию».

Картельные соглашения, основанные на патентах, могут оставаться в силе значительно дольше законных сроков патента. Договоры, распространяющиеся как на существующие, так и на будущие патенты, могут оставаться

в силе неопределенно долгое время, так как по мере истечения сроков старых патентов распределение территорий поддерживается ссылкой на новые патенты. В отраслях промышленности, проводящих исследовательские работы, у ведущих фирм вряд ли может оказаться недостаток в изобретениях, могущих быть запатентованными; но случайный пробел в патентной сети может быть заполнен патентом сомнительной законности, не вызывающим споров, потому что как получающие, так и предоставляющие лицензию заинтересованы в продлении существования карельных соглашений, охватываемых данным патентом.

Даже в случае истечения срока действия соглашения о патентах и способах производства его влияние может сохраняться в течение некоторого времени. Концерну, ушедшему с территории и из отраслей промышленности своего недавнего партнёра, нелегко вернуться туда при определённом противодействии предприятия, монополизировавшего эти части рынка.

3. Совместная организация предприятий. Третьей формой картеля является совместная организация предприятий. Такой картель контролирует международные рынки не путём договора, а посредством объединения конкурентов на основе общей собственности или общего управления. Таким образом, акционерная организация становится базой для контроля рынков. Простейшим и наиболее распространённым случаем является небольшое корпоративное объединение в какой-нибудь отрасли промышленности, составляющее часть более крупного картеля, поддерживаемого договорами более широкого масштаба между акционерными объединениями. В некоторых случаях филиалы одного или двух концернов столь многочисленны, что образуют большую часть международного карельного соглашения.

Более узкие типы картелирования посредством совместной собственности легко показать на отдельных примерах. Участник более широкой системы межакционерных соглашений, концерн «Дюпон» является совместно с филиалом концерна «И. Г. Фарбениндустри» собственником фирмы «Байер—Семезан К°» («Bayer—Semesan Co»), через которую оба эти громадных концерна осуществляют всю свою деятельность в США,

связанную с производством и продажей химикалий для дезинфекции семян. «Канадиан Индастриз Лимитед» («Canadian Industries, Ltd.») является — на основе общей собственности — филиалом концернов «Дюпон» и «Империал Кемикал Индастриз», договорившихся о том, что, поскольку они работают в химической промышленности, их деятельность по производству и импорту химических продуктов будет осуществляться в Канаде исключительно этим филиалом. Эти же два больших концерна совместно организовали в Бразилии и в Аргентине филиалы, известные под наименованием «Дюпериал» («Duperial»), и в обоих случаях договорились вести свои дела в этих странах только через эти филиалы. Каждая из фирм «Дюпериал» не только организует производство на месте, но и импортирует продукцию обоих создавших её концернов. Таким образом она поделила между ними местный рынок и устранила конкуренцию цен просто путём самостоятельной политики сбыта. В Аргентине «Дюпериал» вместе с «Контуар де Текстиль Артифисиель» («Comptoir des Textiles Artificielles») и местной фирмой «Бунге и Борн» («Bunge and Born») являются совместными собственниками концерна «Дучило» («Ducilo»), через который «Дюпон», ИКИ, «Контуар» и «Бунге и Борн» договорились осуществлять в течение ряда лет всё своё производство искусственного шёлка в Аргентине.

Такие составляющие совместную собственность филиалы могут быть легко использованы на отдельных рынках в дополнение к соглашениям о патентах и способах производства. Фирмы-учредительницы могут предоставить такому филиалу все свои патенты, имеющие законную силу в стране его местонахождения, могут сообща использовать этот филиал для переговоров о патентных соглашениях с другими фирмами этой страны и могут потребовать от него распространения на них любых полученных им патентных прав. Ирене Дюпон писал в 1927 г. одному должностному лицу концерна «И. Г. Фарбениндустрии»:

«Мы предлагаем встретиться и рассмотреть возможность соглашения о сотрудничестве в области производства аммиака и вообще синтетических материалов, изготавляемых под высоким давлением, а также в обла-

сти производства красителей или фармацевтических товаров и в любой отрасли производства, где положение делает, повидимому, желательным для каждого из нас выход на рынки другого. Нам кажется, что наиболее логичным в любом из этих случаев было бы создание — на основе совместной собственности — местной фирмы: каждый из нас внес бы своё наличное имущество, патенты, способы производства, знания и опыт, а также некоторую сумму денег и получил бы взамен часть акций, определяемую соотношением наших взносов наличными деньгами и прочими вложениями. Единственно, на чём мы настаиваем, — это, чтобы окончательный контроль и управление фирмой находились в руках наиболее способного обслужить интересы нового предприятия. За исключением экстраординарных случаев, мы считали бы таковыми «И. Г. Фарбениндустири» в Германии и «Дюпон» в Америке».

Более крупные международные картели данного типа походят на большие акционерные предприятия, обычные в любой современной промышленной стране. В некоторых случаях они состоят из групп акционерных обществ, связанных друг с другом искусственным распределением собственности на акции. Так, например, Международная телефонная и телеграфная компания («International Telephone and Telegraph Co») является финансовой компанией, обладающей всеми или большей частью акций различных телеграфных, радио- и телефонных объединений во всем мире. Она обладает также акциями финансовой компании «Интернэйшенэл Стандард Электрик Корпорэйшн» («International Standard Electric Corporation»), которая, в свою очередь, контролирует во всем мире объединения, занятые производством телеграфно-телефонного оборудования. Подобным же образом во многих различных странах имеются компании, носящие то же название «Филипс» («N. V. Philips») и занятые производством и сбытом радиооборудования, баллонов для электрических лампочек и других электропринадлежностей. По соглашениям, заключённым незадолго до войны, контроль над фирмами «Филипс», не находящимися под властью держав оси, был сосредоточен в основном в руках двух групп доверенных лиц — одной в Хартфорде (Коннектикут) и другой

в Лондоне; однако доверительное соглашение предусматривает восстановление после войны довоенной системы контроля всех этих фирм компанией «Филипс» в Голландии, которая, в свою очередь, контролировалась финансовой компанией, имевшей только 10 акций с правом голоса. При столь значительном сосредоточении электропромышленности в собственности фирм «Филипс» и «Интернейшнэл Телефон энд Телеграф», для этих двух концернов и ещё одной или двух крупных организаций уже сравнительно просто завершить с помощью взаимных договоров мировое картелирование этой промышленности.

Международные объединения, подобно национальным, иногда бывают связаны между собой скорее неоформленными или косвенными соглашениями, чем посредством оформленного обладания акциями. Председателем правления фирмы «Ром и Хаас» (*Rohm and Haas*) в Филадельфии до войны являлся бывший компаньон главы фирмы «Ром и Хаас» в Дармштадте (Германия); он был также доверенным последнего с правом голоса в делах американской компании, где тому принадлежало 30% акций. Он прибыл в Соединённые Штаты до первой мировой войны для организации компании по сбыту экспортной продукции германской фирмы, а во время этой войны приступил к созданию предприятий в Соединённых Штатах. В период между 1931 и 1939 гг. Д. А. Шмитц, брат одного из руководителей концерна «И. Г. Фарбениндустрия», контролировал, имея соответствующее количество голосов, «Дженерал Дайстафф Корпорейшн» (*General Dyestuff Corporation*), которой принадлежало исключительное право продажи в США красителей производства «И. Г. Фарбен». Капитал акционерного общества «Алюминий в Канаде» (*Aluminium, Ltd, of Canada*) контролируется теми же самыми тремя семьями, которые контролируют «Алюминум Компани в Америке» (*Aluminum Co of America*), а председатель канадской компании, член одной из этих семей, является братом председателя правления американской компании. Председателем двух американских филиалов «Ассошиэйтед Инсулэйшен Продактс Лимитед» (*Associated Insulation Products, Ltd.*), британской финансовой компании, контролирующей большую часть экспортируемой из Индии

слюды, является зять председателя главной американской фирмы по добыче и сбыту слюды. Соучастие в обладании акциями, соучастие в управлении различными фирмами и общность интересов, основанная на родственных связях, могут привести к общей политике корпораций,名义上 не связанных друг с другом.

Б. КАРТЕЛИ КАК СРЕДСТВО КОНТРОЛЯ РЫНКОВ

Эти три типа картельных соглашений часто дополняют друг друга. К общности интересов, созданной совместной организацией предприятий, могут присоединяться и более широкие группы интересов, основанных на соглашениях о патентах и способах производства и на формальном участии в картельных объединениях. Патентные соглашения могут включать пункт о деятельности совместных филиалов на отдельных рынках. Так, например, в производстве азота отдельные фирмы могут быть объединены патентным соглашением, в то время как ещё более обширная группа фирм участвует в объединении для контроля сбыта. Выбор того или другого способа является вопросом удобства, но контроль над мировыми рынками получается в результате всех этих способов, взятых вместе.

Независимо от их типа и охвата международные картели имеют своей целью увеличение прибылей путём сокращения конкуренции. Типичными средствами для достижения этой цели являются: прямое фиксирование цен, распределение производства, сбыта, фрахтов или территорий с целью уничтожения стимулов к снижению цен; ограничение производства в целях поддержания цен от падения и мероприятие, направленные к вытеснению аутсайдеров с рынка.

В нижеследующем обзоре мы покажем характер такой деятельности и её непосредственные результаты, не пытаясь, однако, определить косвенное влияние этой деятельности или оценить общий результат картельной политики в целом.

При рассмотрении экономической проблемы мы оставим вне поля зрения различную побочную деятельность картелей, не имеющую, повидимому, необходимой связи с главными целями таких организаций. Так, например,

отдельные картели занимались в разной степени разработкой товарных стандартов и внесением ясности в промышленную номенклатуру, но подобная деятельность может осуществляться и осуществляется с такой же или с ещё большей лёгкостью специальными организациями, как Американская ассоциация стандартов (American Standards Association), или правительственными учреждениями, как Федеральное бюро стандартов (Federal Bureau of Standards) и Администрация по продуктам питания и фармацевтическим товарам (The Food and Drug Administration). Точно так же различные картели занимались собиранием статистических сведений в области промышленности, проведением промышленных изысканий с помощью совместно финансируемых исследовательских институтов и тому подобной побочной деятельностью. Во многих случаях специальные предприятия или правительственные учреждения успешно проводили такую работу, не пытаясь контролировать рынки. Как бы ни были, однако, полезны такие мероприятия, они не являются характерными для картелей, и государственная анткартельная политика не направляется против них. В дальнейшем не делается никакой попытки дать оценку результатов такой побочной деятельности картелей, так как последняя может и будет проводиться независимо от будущего карельной системы. Наше внимание концентрируется на проблемах, связанных с усилиями картелей установить контроль над рынками и с их деятельностью, имеющей непосредственное отношение к этим усилиям.

1. Контроль над ценами. Основной целью картелей является поддержание цен на более высоком уровне. Иногда этой цели добиваются прямыми соглашениями об установлении цен, но чаще контролированием производства и распределением рынков, как это будет описано ниже.

Много говорилось о таком контроле цен как о полезной стабилизации цен или как о необходимом средстве предотвращения убийственной конкуренции. Возражения против контроля цен основывались на том соображении, что сохранять цены неизменными, в то время как условия, лежащие в их основе, меняются, значит просто перекладывать на кого-то тяжесть приспособления, и что:

желание цен предпочтительнее простой машин и независимости людей. Такое туманное и отвлеченнное обсуждение этих проблем не убедительно, и мы не будем заниматься им здесь.

Политику цен, проводимую во время переговоров об организации картеля и тогда, когда члены картеля пытаются запутать или дисциплинировать аутсайдеров, следует отличать от политики цен того периода, когда контроль, осуществляемый картелем, не встречает сопротивления. Образованию картеля часто предшествует война цен, которая может снизить их до абсурдного уровня. В публичных выступлениях в защиту картелей такие войны цен обычно рассматриваются как стихийные бедствия, а организация картелей — как положительное средство защиты от них. В действительности, однако, такие войны цен часто предпринимаются умышленно, как средство принуждения непокорных промышленников принять предложения, диктуемые картельной группировкой.

Яркую иллюстрацию такой политики дают протоколы различных конференций о взрывчатых веществах и боеприпасах в 1925 г. На совещании концернов «Дюпон», «Нобель» (*«Nobel»*) и Канадского акционерного общества взрывчатых веществ (*Canadian Explosives, Ltd.*) было принято следующее решение о деятельности совместно принадлежащей им фирмы в Чили:

«Руководство Чилийской фирмы должно проводить более энергичную политику обеспечения сбыта, даже если бы это повлекло за собой убытки в течение одного или двух лет, и создать объём операций, необходимый для более низких издержек, чтобы помочь фирме успешнее устраниТЬ конкуренцию».

В том же году требование акционерного общества «Динамит» (германского) о предоставлении ему квоты по торговле порохом в Мексике было встречено угрозами концернов «Дюпон» и «Геркулес» снизить цены на порох:

«Г-н Иренé Дюпон указал на то, что Мексика находится, так сказать, под боком у концернов «Геркулес» и «Дюпон» и что они могли бы, несомненно, приспособиться к германским ценам, а завод, намеченный к постройке в Мексике, мог бы сделать это ещё лучше.

Немцам было указано, что концерны «Геркулес» и «Дюпон» могли бы, по всей вероятности, сохранить за собой продажу взрывчатых веществ по более высоким ценам, чем предложенные немцами, и что американская группа готова пойти на любые цены, чтобы удержать за собой эту торговлю. Цены ниже назначенных (немцами) фирме «Реаль дель Монто» (*«Real del Monto»*) обернулись бы против немцев. Представители фирмы «Геркулес» обратили внимание на тот факт, что до сих пор основным рынком для экспорта этой фирмы была Мексика, что были случаи серьезного вторжения в их торговлю в этой стране и что, если они не смогут восстановить здесь своего положения, то станут перед необходимостью прибегнуть к агрессии на других экспортных рынках. Было указано, что их завод в городе Геркулес (Калифорния) находится ближе к рынкам западного побережья Южной Америки (немцы хотели получить квоту в Чили), чем какой-либо другой завод, за исключением завода в Рио Лоа, а также, что их завод в Геркулесе использует только 40 % своей производственной мощности. Совещание окончилось безрезультатно, так как «Геркулес» и «Дюпон» не шли ни на какие уступки в Мексике.

В 1936 г. аргентинский общий филиал концернов «Дюпон» и «Империал Кемикал Индастриз» решил помешать расширению деятельности аргентинской фирмы «Бунге и Борн» по производству серной кислоты, угрожая войной цен и переходом к политике снижения цен.

«Мы сообщили тогда фирме «Бунге и Борн», что по рассмотрении вопроса наши акционеры решили отстаивать нашу установленную в настоящее время долю на рынке серной кислоты совершенно независимо от любого возможного понижения цен в предстоящий период конкуренции. Мы объяснили, что эта информация была сообщена с той целью, чтобы «Бунге и Борн» могли наглядно представить себе влияние такого понижения цен на ожидаемые ими прибыли от производства серной кислоты, но при этом мы указали, что и совершенно независимо от результатов их вступления в область производства серной кислоты нашей определённой политикой является в настоящее время постепенное снижение цен на серную кислоту до такого уровня,

при котором производство её не будет постоянно соблазнять других предпринимателей заняться этим делом. Определив таким образом нашу будущую политику в области производства серной кислоты, мы полагали, что «Бунге и Борн» могут усмотреть в этом основание для пересмотра сделанного г-ну Хирш несколько месяцев тому назад и отклонённого им предложения, чтобы «Бунге и Борн» отказались от всякого намерения заняться производством серной кислоты и приняли в виде частичной компенсации наши предложения в области производства виннокаменной кислоты».

В некоторых случаях усилие устраниТЬ конкурентов угрозой войны цен облекается в более тонкую форму неофициальной информации о сравнительных издержках производства. Это основано, повидимому, на том принципе, что, поскольку концерн с наименьшей себестоимостью и самыми низкими издержками производства вероятно окажется победителем в беспощадной борьбе, то следует позволить ему занять монопольное положение. Изложение этой точки зрения в качестве принципа деловой этики мы находим в одном документе «Стандард Ойл Компани» («Standard Oil Co») в Нью-Джерси, посвященном вопросу о новом виде продукции «Сокони-Вакуум Ойл Компани» («Socony-Vacuum Oil Co»):

«Г-н Говард сообщил этой фирме, что мы не считаем выпуск ею этого продукта дружеским поступком и полагаем, что она должна была обсудить этот вопрос с нами. Он сказал, что, по имеющимся у него сведениям, наш продукт может быть изготовлен дешевле её продукта и что, по его мнению, она не имела никакого права выпускать на рынок более дорогой в своей основе продукт, когда единственным результатом этого будет вынужденное снижение нами цены нашего продукта. Фактически мы могли бы, в конечном счёте, снизить цену до такого уровня, при котором она совсем не в состоянии была бы продолжать это дело. Он сказал, что считает это лишь вопросом делового приличия и что он был весьма удивлён, что она заняла какую-то другую позицию».

Уровень цен, устанавливаемый картелями после обеспечения ими своего контроля над рынком, изменяется от случая к случаю в соответствии с возможностями

торговли. Новые продукты, имеющие большой потенциальный рынок, часто предлагаются по всё более и более снижающимся ценам, пока не достигается уровень, стимулирующий возможный спрос; но после этого дальнейшее снижение цен происходит, вероятно, медленнее и лишь до известных пределов. Когда организация картеля вызвана необычно низкими ценами, обусловленными неожиданным изменением спроса или методов производства, картельная цена может быть ниже, чем цена, существовавшая ранее в промышленности, хотя, возможно, и выше той цены, которая соответствовала бы новым обстоятельствам в условиях конкуренции. Иногда картелирование даёт возможность использовать неотложную нужду в данном продукте и установить цены на чрезвычайно высоком уровне, лишающем многих потенциальных покупателей возможности купить данный товар.

Степень устойчивости, установленная картельными ценами, также бывает различна в зависимости от обстоятельств. Наиболее часто встречающейся формой устойчивости является недопущение снижения цен даже в условиях сокращения спроса и частичного простоя заводов и рабочих или снижения издержек производства вследствие применения новых методов производства. Иногда картельные цены отстают от других цен во время общего повышательного движения в значительной мере потому, что, раньше сопротивляясь снижению, они мало упали. Бывает также, что картельные цены повышаются время от времени — столь часто и в такой степени, насколько позволяют обстоятельства. В некоторых отраслях промышленности, контролируемых картелями не полностью и с перерывами, периоды высоких цен неоднократно приводили к росту производственной мощности, достаточному, чтобы картель распался и произошло резкое падение цен. Колебания цен такого картелированного продукта, как каучук, хотя и не часты, но были чрезвычайно резкими и имели гибельные последствия.

Несмотря на такие отклонения, типичной целью и результатом картелирования является установление более высоких цен, чем те, которые существовали бы при конкуренции; затем возможно более редкое их пониже-

ние и дальнейшее повышение при первом удобном случае. Господствующая точка зрения изложена в письме «И. Г. Фарбениндустри» фирме «Уинтроп Кемикал Компани» («Winthrop Chemical Co» в 1934 г.:

«Война цен выгодна только потребителю, а поддержание определённого уровня цен было бы выгодно для всех конкурирующих фирм».

В условиях жёсткого картельного контроля, при настоятельной потребности в продукте и неудовлетворительности или дороговизне его заменителей, картельные цены могут быть фантастически высокими. Когда возможности картеля более скромны, картельные цены и прибыли бывают менее внушительны.

Тем не менее, картельные цены обычно выше тех, которые установились бы при отсутствии картелей. Член правления «Стайл Экспорт Ассошиэйшен оф Америка» («Steel Export Association of America»), давая показания во Временной национальной экономической комиссии, заявил:

«Конечно, при картилях цены были хороши, в противном случае незачем было бы иметь картели».

Исчерпывающих исследований о влиянии картелей на цены не имеется. Интересны данные, сообщаемые по этому вопросу в докладе, представленном одному из руководителей концерна «Дюпон» в 1929 г.:

«Две недели тому назад мы упоминали о росте картелей и о заявлении, что мировые тресты не приведут в конечном счёте к увеличению стоимости товаров. Но во Франции во всяком случае общее повышение стоимости сырья и полуфабрикатов приписывается образованию картелей. Статистические данные, собранные в Париже и Берлине, показывают разницу между ростом цен на товары картелей и товары, предлагаемые на свободных рынках. В 1927 г. цены товаров, продаваемых на свободном рынке, колебались в пределах от 85,7 до 91,3 % индекса 1925 г., принятого за 100, в то время как цены картельных продуктов держались устойчиво на 97,6 %. В 1928 г. соответствующие цифры остались, примерно, такими же, но в январе 1929 г. цены свободного рынка составляли 86,9 %, а цены на продукцию картелей подскочили выше 101 %».

Свобода установления цен картелями означает, что

клиентура последних беззащитна против любого требования, соответствующего моци картелей, и что, поскольку могут быть придуманы способы для увеличения этой моци, можно ожидать усиления вымогательства картелей. Крайности, до которых могут дойти цены при наличии некоторых картельных соглашений, лучше всего иллюстрируются примерами.

Карбид вольфрама является твёрдым металлическим составом, имеющим большое промышленное значение в производстве режущих инструментов, штампов и малоизнашающихся поверхностей. Он продавался в Соединённых Штатах в 1927/28 г. по 50 долларов за фунт. В это время «Дженерал Электрик» («General Electric») и Акционерное общество «Фридрих Крупп» («Friedrich Krupp», Aktiengesellschaft) заключили соглашение о совместном пользовании их патентами (патентном пуле). Контроль над продажной ценой в Соединённых Штатах был предоставлен «Дженерал Электрик», а Крупп был обязан соблюдать эту цену при ввозе своей продукции в США. После этого цена в Соединённых Штатах быстро достигла максимума в 453 доллара за фунт. В течение большей части 30-х годов цена колебалась от 225 до 453 долларов, а в 1940 г. максимальная цена была всё ещё равна 205 долларам за фунт. В апреле 1942 г. после судебного решения на основании антитрестовых законов цена карбида вольфрама в США упала и составляла от 27 до 45 долларов за фунт.

Результатом высоких цен на карбид вольфрама была очевидная задержка развития техники производства и сокращение его использования. Один из директоров фирмы «Крупп» писал в 1936 г., что Германия тогда потребляла примерно в 22 раза больше этого продукта на единицу производившейся стали, чем Соединённые Штаты. Объяснение этого отставания в применении карбида вольфрама было дано в 1931 г. в письме одного инженера «Дженерал Электрик», который ссылался на «нелепо фиктивные цены, сохраняющиеся на наконечники из карболя (карбида вольфрама)». Он утверждал, что издержки производства составляют около 8 долларов за фунт, и тщетно предлагал снизить цену до 50 долларов за фунт. Он сообщал, что «главной причиной того, что различные продавцы не продают инстру-

менты для обработки стали, имеющие ныне столь важное значение в машиностроительной промышленности, является то, что цены на карболовой, которые им приходится поневоле платить, не позволяют применять его в количестве, достаточном, чтобы инструменты выдерживали обработку стали».

Поразительно высокой была цена также на некоторые пластические массы для зубных протезов. В результате картельных соглашений между «Дюпон де Немур и К°», американской фирмой «Ром энд Хаас», «И. Г. Фарбен-индустри», «Империал Кемикал Индастриз» и германской фирмой «Ром унд Хаас» два участвующих в них американских концерна получили контроль над рынком продуктов из акриловой кислоты в Соединенных Штатах, включая искусственные зубы из метил-метакрилата. Этот контроль был использован для установления цен на зубные пластические массы в Соединенных Штатах. Нелегко получить необходимые сведения для суждения об основной цене (85 центов за фунт), по которой метил-метакрилат в порошке обычно продавался для выработки изделий из пластических масс, но ясно, что если и указанная цена покрывала издержки производства, то цена в 45 долларов за фунт, установленная для продажи этого же продукта для зубоврачебных целей соответственным лабораториям и дантистам, могла объясняться только силу монополии. Прибыль, получаемая концерном «Дюпон» от продажи изделий из метил-метакрилата различного рода покупателям, была подсчитана одним сотрудником в сентябре 1941 г. В то время общая сумма капиталовложений в производство метил-метакрилата (завод в городе Белл) составляла 986 тыс. долларов, а чистая прибыль за первые шесть месяцев года — 210 тыс. долларов.

В Англии «Империал Кемикал Индастриз» — ведущая фирма по производству метил-метакрилата для искусственных зубов — также пожелала удержать более высокие цены, особенно ввиду высоких цен на винилит, являющийся менее пригодным материалом для производства зубов. Сотрудник «Империал Кемикал Индастриз» писал представителю «Дюпон» в феврале 1941 г.:

«Винилитовые смолы в настоящее время продаются в Соединенных Штатах по 40 долларов за фунт, из ко-

торых производители «Юнион Карбайд Корпорэйшн» («Union Carbide Corporation») получают 8 долларов за фунт, или одну пятую. Эти цены, конечно, совершенно искусственны; тем не менее, фактически их получить можно, и крайне необходимо сохранить такое положение. Поэтому для нас важно, чтобы ваша фирма при продаже аналогичного продукта избегала заключения каких-либо соглашений, которые могли бы каким-либо образом понизить цену на смолу М для зубопротезных работ или сделать возможным для вышеупомянутых фирм по изготовлению искусственных зубов приобретение материала в Соединённых Штатах для экспорта в Англию или доминионы».

Разительные примеры высоких цен, которые иногда устанавливаются картельными соглашениями, можно найти в области торговли лекарствами и фармацевтическими товарами. Синтетический заменитель хинина — атебрин — продаётся правительству Соединённых Штатов для военных надобностей по цене 4,5 доллара за тысячу таблеток. Такая цена оказалась достаточно привлекательной, чтобы поощрить различные фирмы производить его, несмотря на то, что срок их лицензий на использование патентов, севвестрированных у врага, должен истечь через шесть месяцев после окончания войны и что эти фирмы не имеют доступа на гражданский рынок, где цены выше. В то же время гражданские потребители вынуждены платить по 12 долларов за тысячу таблеток фирме «Унтроп», получившей лицензию с монопольными правами от концерна «И. Г. Фарбен». В отношении половых гормонов недостаток сведений об издержках производства их и отсутствие конкурирующих продуктов, не контролируемых картелями, не позволяют определить, насколько вздуты их цены, но прибыли от торговли ими были, очевидно, огромны. Так, например, после начала войны американская компания «Шеринг» («American Schering Co») взялась снабжать ими латино-американские филиалы германской компании «Шеринг» при посредничестве фирмы под названием «Атлантис» («Atlantis S. A.») в Панаме. Уплатив американской компании «Шеринг» цену, достаточную, чтобы побудить её заняться этим делом, «Атлантис» перевела так называемую прибыль одной швейцарской фирме,

контролируемой германской компанией «Шеринг». Операции по состоянию на 30 ноября 1940 г. показали, что так называемая прибыль от продажи гормонов в пакетах составила около 38 тыс. долларов на валовую выручку в 103 тыс. долларов, а от продажи нерасфасованных гормонов — около 110 тыс. долларов на валовую выручку в 220 тыс. долларов, или соответственно 37 и 50%.

О высоте цен на баллоны электрических ламп в Соединенных Штатах, обусловленной ограничениями со стороны американской патентной монополии и международного лампового картеля, можно судить по тому факту, что, согласно подсчётам Департамента юстиции, на основе цифр, представленных «Дженерал Электрик Компани», за период с 1935 по 1939 г. включительно чистая прибыль «Дженерал Электрик» от продажи лампочек накаливания колебалась от 64 до 88% от суммы всех издержек производства лампочек и от 33 до 47% от стоимости капиталовложений фирмы в производство лампочек.

Заключение картельных соглашений о красителях явно вызвало значительный рост цен. После того как «Империал Кемикал Индастриз» заключил соглашение с одной континентальной группой фабрикантов красителей в начале 30-х годов, Ассоциация потребителей красок («Colour Users Association») (британская) выразила протест по этому поводу:

«В результате этого соглашения английские потребители лишаются возможности покупки на свободном рынке примерно на 90% своей потребности.

За созданием международного соглашения почти немедленно последовал значительный рост продажных цен на красители местного производства, причём совершенно не считались с затруднительным положением, в котором находились многие потребляющие отрасли промышленности во время кризиса, переживаемого страной.

Можно указать, что по сравнению с индексом оптовых цен министерства торговли, равным 102 (Журнал министерства торговли за сентябрь 1932 г.), индекс цен на красители составляет 200, т. е. на 100% больше довоенного.

В то время как фабриканты красок под прикрытием запретительного закона и международного картеля легко повышают свои цены, для экспортёра текстильных товаров оказывается невозможным в условиях мировой конкуренции добиться сколько-нибудь лучших цен, фактически ему приходится снижать цены. Значительная экспортная торговля уже потеряна вследствие слишком высоких цен».

В результате соблюдения картельного соглашения о красителях в Бразилии в 1937 г. цены на некоторые американские красители удвоились. Сотрудник концерна «Дюпон» писал представителю этой фирмы в Бразилии следующее:

«Время от времени нам представляется возможность обсуждать с некоторыми из наших конкурентов вопросы о наших общих интересах на различных иностранных рынках, и в одной из таких бесед выяснилось, что наша фирма, как предполагают, продаёт некоторые красители бразильским потребителям по ценам, значительно более низким, чем цены других фабрикантов. При этом упоминались некоторые специфические товары, как например ауромин концентрированный, родамин В экстра и сафрамин; во всех этих случаях наши продажные цены были, как предполагают, более чем на 50 % ниже цен, называемых европейскими фирмами.

Мы не знаем, насколько точно в действительности это сообщение, но нам казалось целесообразным обратить на это ваше особое внимание, поскольку вам прекрасно известна политика нашей фирмы устанавливать продажные цены на одном уровне с уже существующими. Если бы случайно оказалось, что действительно существует такое большое расхождение, как сообщалось, то нам хотелось бы принять немедленно меры, чтобы исправить положение».

На совещании представителей концернов «Дюпон» и «Империал Кемикал Индастриз» в 1937 г. пришли к соглашению, что предложения относительно новых капиталовложений в южноамериканское производство должны проверяться с точки зрения вероятности получения по ним, после оплаты всех южноамериканских налогов, минимальной прибыли в размере 15 % в Аргентине и 17½ % в Бразилии и Чили.

2. Ухудшение качества продукции. Хотя картели сами редко занимаются непосредственно вопросами качества картелированных товаров, однако неизбежным следствием их монополистического характера является ослабление стимулов к улучшению качества товаров и уменьшение возможностей для покупателей оградить себя от низкокачественных товаров. Встречаются случаи, когда картельные соглашения сохраняют рынок для сравнительно неудовлетворительных товаров вследствие того, что другие участники картеля обязаны не принимать заказов недовольных покупателей. Такие случаи заставляют усомниться в приведённом на стр. 27 этой монографии утверждении сэра Феликса Поль, будто картели, вместо того, чтобы сбивать друг у друга цены, начинают конкурировать качеством.

В этом отношении показательно соглашение о взрывчатых веществах для военных целей, разделившее европейский рынок между «Нобель Индастриз Лимитед» и «Дюпон де Немур» с 1926 по 1932 г. По этому соглашению для каждой из фирм был установлен твёрдый процент продажи определённых сортов пороха, и агентам по сбыту каждой фирмы были выделены районы, в пределах которых они должны были действовать. Результатом этого соглашения в отношении нитроцеллюлозного пороха было сохранение европейского рынка с согласия Дюпона за Нобелем, несмотря на то, что порох фирмы «Дюпон» считался всеми более высоким по качеству. Об этом говорят следующие выдержки из протоколов комиссии внешних сношений фирмы «Дюпон» за 1928 г.:

«В отношении нитроцеллюлозного пороха это соглашение встречается с затруднениями, так как м-р Смит продаёт не совсем на своей территории, а полковнику Тэйлору трудно обеспечить продажу приходящихся на долю Нобеля 30 % вследствие высокой цены и низкого качества продукции последнего. Это вызывает недовольство полковника Тэйлора, поскольку он сознаёт, что мог бы продать порох фирмы «Дюпон» в тех случаях, когда терпит неудачу, предлагая нобелевский порох, и недовольство Нобеля, так как ему не удается сбыть свой нитроцеллюлозный порох. Нобель полагает, что мы должны научить их изготавливать продукцию, кото-

рую они могли бы продавать, и таким образом сохранить за собой причитающиеся им 30%... М-р Пиккард указал, что положение действительно ухудшилось вследствие того, что мы далеко опередили Нобеля в техническом отношении, затратив с начала войны деньги и усилия на исследовательскую работу, проделав большое количество испытаний и изменив нашу продукцию на основе этих испытаний для того, чтобы она отвечала специальным кондициям».

В другом отчёте говорится:

«Предлагая товар Нобеля, чтобы обеспечить причитающуюся последнему квоту, полковник Тэйлор теряет из-за плохого качества и высокой цены этой продукции покупателей, которых он мог бы сохранить, если бы предлагал товар Дюпона».

В других случаях продукт более высокого качества может быть ухудшен или изъят из продажи, чтобы он не вытеснил продукта, уже завоевавшего рынок. Такая мера была предложена одним должностным лицом фирмы «Стандард Ойл Компани» в Нью-Джерси в 1936 г.:

«Для того, чтобы парафлоу и сантопур можно было продавать без убытка, очевидно, нужно, чтобы издержки на единицу полезного действия были при производстве сантопура такие же, как при производстве парафлоу. Это возможно было бы сделать или путём существенного повышения цены на сантопур, или путём значительного разжижения его. Любое из этих изменений устранило бы сколько-нибудь значительное различие превосходства одного продукта над другим, и реализация обоих была бы просто вопросом конкуренции двух организаций, продающих эквивалентные продукты по одной и той же цене.

Если бы даже оба продукта продавала одна и та же организация, все равно пришлось бы, как указано выше, изменить цены или крепость сантопура, чтобы сохранить нынешние размеры оборота... Нам было бы нелегко объяснить резкие изменения в цене или крепости сантопура, и действительная причина этих изменений была бы ясна торговцам.

Поэтому мы приходим к выводу, что самое правильное было бы снять сантопур с рынка как можно быстрее

и незаметнее и выпускать в продажу только парафлоу существующей крепости... чтобы свести к минимуму ущерб для репутации фирмы, вызываемый восстановлением монополии в отрасли, находящейся в плачевном состоянии, мы предлагаем снизить цену на парафлоу».

Картельные соглашения относительно электроламп показывают, с какой безнаказанностью может быть снижено качество продукции. По международным картельным соглашениям американский рынок был сохранён за американскими промышленными фирмами «Дженерал Электрик» и «Вестингауз» (*«Westinghouse»*), а рынки в других частях мира были распределены между участниками соглашений.

Американские предприниматели, защищённые от иностранной конкуренции, попытались увеличить свои деловые операции путём уменьшения срока службы своих электроламп. Они сумели найти этому оправдание в том, что эффективность электрической лампы обратно пропорциональна длительности её службы. Но они приняли меры к тому, чтобы потребители не знали об их решении пожертвовать длительностью срока службы ламп, а также не предоставили покупателям возможности выбора между лампой более яркой и лампой дольше горящей.

В 1932 г. один инженер фирмы «Дженерал Электрик» писал должностным лицам этой фирмы:

«Два или три года назад мы предложили сократить срок службы лампочек для карманных электрических фонарей, перейдя от старой практики, по которой одной лампочки должно было хватать более чем на три батарейки, к новой, с тем чтобы сроки службы одной лампочки и одной батарейки в рабочих условиях были приблизительно одинаковы. Несколько времени назад фабриканты батареек пошли в этом на компромисс с нами и приняли лампочки, которых хватало бы на две батарейки вместо трёх. Это было проделано весьма успешно.

Мы продолжали наши изыскания и усилия по введению в употребление лампочек, рассчитанных на срок действия одной батарейки. Я думаю, что вам будет интересен прилагаемый анализ, проделанный господами Придо и Эджелер относительно различных обстоятельств, связанных с переходом к электролампочкам.

рассчитанным на срок действия одной батарейки. Если бы это было сделано, это привело бы, по нашим расчётам, к увеличению объёма нашей торговли лампочками для карманных электрофонов примерно на 60 %. Мы не видим никакого логического основания ни с нашей точки зрения, ни с точки зрения фабрикантов батареек, почему бы такое изменение не могло быть проведено в настоящее время.

Господа Паркер и Джонсон в настоящее время обсуждают этот вопрос с фабрикантами батарей, и я бы настаивал, чтобы им была оказана всяческая помощь в его разрешении».

В 1937 г. фирма «Дженерал Электрик» писала фирме «Чемпион Лэмп Уоркс» («Champion Lamp Works»):

«Только что было принято решение об изменении срока службы электрической лампы PS-30 в 200 ватт, 110—120 вольт, с 1 тыс. часов по конструкции и фабричному клейму до 750 часов по конструкции и фабричному клейму. Это изменение каснётся обычных прозрачных, а также матовых изнутри ламп, но посеребрённые лампы и лампы дневного света будут и впредь изготавливаться на 1 тыс. часов по конструкции и фабричному клейму.

Мы не знаем точно, когда это изменение войдёт в силу, и мы никому не сообщаем о намечаемом изменении. Я информирую вас об этом сегодня заранее точно так же, как мы информируем об этом наши собственные заводы, так что и вы, учитывая предрешённое изменение, можете начать производство ламп, рассчитанных на 750 часов».

В 1939 г. сотрудник «Дженерал Электрик» писал сотруднику «Тонг-Сол Лэмп Уоркс» («Tung-Sol Lamp Works»):

«В соответствии с нашим обычаем извещать вас о предстоящих изменениях в нашем производстве ламп, мы обращаем ваше внимание на уже одобренное изменение:

1. Проектный срок действия лампы 2 330 сокращается с 300 до 200 часов, причём это изменение войдёт в силу, как только производственные возможности это позволят. Разумеется, никаких объявлений или какого-либо другого оповещения об этом изменении не будет».

Для предотвращения конкуренции по качеству товара фирмам, получившим лицензию «Дженерал Электрик», было предложено изготавливать свои собственные лампы из расчёта того же срока службы и силы света, как лампы «Мазда» фирмы «Дженерал Электрик», и избегать сравнительных испытаний их качества. В 1933 г. одно должностное лицо фирмы «Дженерал Электрик» писало:

«Теперь, когда обладатели лицензии стали применять лампы с такой же силой света и сроком действия, как и лампы «Мазда», будет гораздо менее вероятно, чтобы производились сравнительные испытания и чтобы результаты их использовались в коммерческой практике, как это делалось прежде. Все они дали свое согласие на то, чтобы испытания не применялись для определения пригодности продукции или применялись только в самой общей форме».

Что за выполнением этого соглашения тщательно следили, видно из письма того же сотрудника в 1938 г. должностному лицу фирмы «Консолидэйтед Электрик Лэмп Компани» («Consolidated Electric Lamp Co»), в котором подвергаются критике некоторые места из рекламного проспекта:

«1. Кривая на стр. 7 показывает средний срок службы, значительно превышающий в процентах проектный срок. Эта диаграмма кажется мне несколько нарушающей нашу политику применения ламп одинаковой силы света и срока службы, и обнаружение такого превышения проектного срока службы может, пожалуй, поставить вопрос о размерах превышения этого предела другими фабрикантами и может вызвать спор о качественных различиях ламп. Я уверен, что вы не имели этого в виду, когда печатали эту диаграмму, и я все же думаю, что вы меня поймете.

2. Вопросы и ответы, в частности, вопрос № 2 на странице 18 и ответ № 13 на странице 21. Эти вопросы и ответы вызывают предположение, что качество может и должно быть выявлено путем испытаний в каждом отдельном случае, если только покупатель этого пожелает. Мы все поняли неудобство зависимости от случайных испытаний как проверки качества в целях конкуренции, и мы все пришли к заключению, что в отно-

шении спецификации и пригодности ламп гораздо правильнее обеспечить принятие нашей продукции на основе установившегося доверия, чем предлагать общую или широкую программу испытаний отдельных партий ламп».

Равным образом одно должностное лицо фирмы «Хайгрэйд Сильвания Корпорэйшн» («Hygrade Sylvania Corporation») писало в том же году фирме «Дженерал Электрик»:

«Я понимаю трудность стопроцентного контроля в этих делах, но поскольку мне стали известны претензии ваших продавцов, будто лампы «Дженерал Электрик» по крайней мере на 3% лучше ламп «Хайгрэйд», мне не совсем ясно, разделяете ли вы ещё политику четырёх правительенных поставщиков ламп: не конкурировать между собою, доказывая превосходство в деталях отдельных марок ламп».

Забота о сокращении срока службы ламп ясно проявилась среди членов международного картеля при рассмотрении перспектив флуоресцентного освещения, — области, в которой они всё ещё могли столкнуться с возможностью конкуренции. Антон Филипс из голландской фирмы Акц. о-во «Филипс» писал в 1938 г. Джерааду Суол из «Дженерал Электрик»: «Может оказаться, что это новое изобретение не сулит в финансовом отношении привлекательных перспектив для обеих наших фирм». Далее он продолжал:

«Мы уже имеем много таких трубок, которые горят от 3 до 4 тыс. часов, потребляя энергии больше примерно на 30%. И вот может случиться, что все мы пожелаем заменить часть обычных 1000-часовых ламп трубками, которые служат в настоящий момент от 3 до 4 тыс. часов при увеличении потребления энергии на 30%, но могут быть доведены до 6 или 8 тыс. часов. Конечно, мы могли бы попытаться производить трубы не такого чрезвычайно высокого качества, но все мы знаем, что, когда начнётся конкуренция (поскольку патенты не очень надёжны) и наши конкуренты выпустят на рынок лампы с чрезвычайно длительным сроком службы, нам придётся последовать их примеру».

По соглашению с трестами электростанций фирма «Дженерал Электрик» отказалась от свободной продажи некоторых типов ламп, снижающих расход электриче-

ской энергии, и получила взамен поддержку этих трестов при сбыте ламп производства «Дженерал Электрик». По тому же соглашению в области применения флуоресцентных ламп для комнатного освещения были приложены усилия помешать замене обычных стандартных ламп флуоресцентными, если пользование светом не будет увеличено в размере, покрывающем уменьшение расхода электроэнергии. Витрина «Дженерал Электрик» с флуоресцентным освещением на Нью-Йоркской всемирной выставке 1940 г. была переделана вследствие протестов электрических компаний против демонстраций преимуществ этого рода освещения в домашнем хозяйстве. Сущность дела изложена в двух письмах должностных лиц компании «Дженерал Электрик». В первом письме, датированном 28 октября 1938 г. и адресованном одним должностным лицом пяти другим, говорится:

«Меня крайне беспокоит отношение трестов электростанций, с которым, я уверен, нам придётся столкнуться, как только мы объявим о выпуске нами флуоресцентных ламп с более длительным сроком действия, более крупных и более сильных. С этими лампами в дальнейшем станет возможным давать такое же или большее количество свечей на квадратный фут при весьма умеренной стоимости установки и при значительно меньшем расходе энергии.

Конечно, не следует никоим образом рекламировать какие-либо дальнейшие усовершенствования флуоресцентного освещения до тех пор, пока мы не сможем определить перспективы в отношении имеющихся у нас ныне ламп и составить совершенно определённую программу организации сбыта и рекламирования с определённой установкой на мощные лампы дневного света для магазинов и заводов.

Это означает большое расширение работы по разъяснению преимуществ очень сильных, недорогих и ненакаливающихся ламп. Но если только мы не поставим эту фундаментальную работу значительно лучше, чем это имеет место теперь, то мы достигнем того, что у массы потребителей сократится расход электроэнергии, и в конечном счёте, я боюсь, пострадает ламповое дело».

Во втором письме, датированном 12 апреля 1939 г.,

адресованном одним должностным лицом фирмы работнику технического отдела, предлагалось, чтобы в журнальных статьях, трактующих о флуоресцентном освещении, «преуменьшалась на данный момент возможность применения флуоресцентных ламп дневного света, кроме как для специальных назначений, что означало бы больше электроустановок и больше дела как для нас самих, так и для производителей электроэнергии. Я полагаю, что такая тактика, проводимая этим журналом в отношении развития применения флуоресцентных ламп в течение некоторого времени, была бы более полезной, чем показ фотографическим или каким-либо другим способом того, что может быть достигнуто в области освещения вообще».

Одной из целей при сознательном ухудшении качества является желание помешать замене дешёвым товаром другого товара, который тот же самый продавец может продавать по более высокой цене. Фальсификация с этой целью была предложена в связи с различием цен на метил-метакрилат, о чём мы уже сообщали. Некоторые сообразительные покупатели зубоврачебных материалов обнаружили, что они могут получать метил-метакрилат для искусственных зубов по невероятно низкой цене, покупая его в виде порошка для производства пластмасс. Вследствие этого фабриканты метил-метакрилата начали искать способы для предотвращения таких покупок, которые они рассматривали как «контрабанду». 15 марта 1940 г. фирма «Вернон-Беншофф» («Vernon-Benshoff Co») писала американской фирме «Ром и Хаас»:

«Наш обмен мнениями о «Законе о чистоте продовольственных и фармацевтических товаров» и о подведении под него акриловых зубоврачебных материалов заставляет меня подумать о том, не могут ли фабриканты метил-метакрилата в порошке прибавлять к нему какую-нибудь составную часть, которая бы не влияла на его литейные свойства, но в то же время делала бы его несоответствующим требованиям упомянутого закона. Повидимому, для этого было бы достаточно ничтожной примеси. Само собой разумеется, что в порошок, прямо предназначенный для зубоврачебных изделий, такой примеси не надо было бы добавлять.

Недавно я попросил д-ра Джонсона предложить какую-нибудь примесь, которая могла бы мешать дистилляции мономера или задерживать полимеризацию. Он не мог придумать ничего, что не ухудшило бы литейных свойств или чистоты порошка. В данном случае трудность заключалась в дозировке количеств, необходимых для достижения желанного результата.

Однако при очень строгих правилах упомянутого закона малейшей примеси надлежащего вещества, слишком незначительной, чтобы повредить литью (а также, конечно, здоровью), было бы достаточно, чтобы не дать хода контрабандным продуктам.

Одна миллионная процента примеси мышьяка или свинца могла бы вызвать конфискацию правительственные органами любой такой контрабандной партии в стране. Требуется только какая-то небольшая примесь, которая заставила бы всполошиться бюллетеней этого закона».

На следующий день фирма «Ром и Хаас» ответила:

«Мы согласны с вами, что если бы мы могли внести какую-либо примесь в наш промышленный литейный материал, которая сделала бы его негодным с точки зрения «Закона о чистоте продовольственных и фармацевтических товаров», это было бы очень тонким способом борьбы с контрабандой. Мы продумаем этот вопрос с нашим исследовательским отделом и сообщим вам о возможности применения такого материала».

3. Распределение сфер деятельности. Одним из наиболее распространённых картельных методов является распределение территорий между отдельными концернами или группами их. Каждый участник обязуется не продавать товаров на территориях, отведённых исключительно для других участников, и часто соглашается также не продавать товаров тем клиентам, от которых можно ожидать, что они будут экспортirовать их на такие территории. Эти обязательства имеют своим результатом ограничение капиталовложений за границей, ограничение экспорта, осуществляемого не только членами картеля, но и их клиентурой, и лишение потребителей импортных товаров.

Смысл таких ограничений был выражен в докладе Исполнительной комиссии концерна «Дюпон» в 1925 г.:

«Ограничивать себя до известной степени теми рынками, где мы имеем преимущество перед иностранными конкурентами, пока эти конкуренты ограничиваются другими рынками, где они имеют экономическое преимущество, является здоровой деловой тактикой».

Целью такого соглашения является приобретение монопольного положения на рынках, которые считаются особенно ценными. Эта цель нашла свое выражение в другом отчете концерна «Дюпон», где относительно аппретированных текстильных материалов высказывается возражение против раздела рынков на том основании, что данный продукт не может быть монополизирован:

«В настоящее время есть основания утверждать, что если одна сторона удалится с какого-нибудь относительно важного экспортного рынка, то это окажется мало выгодным или даже совсем невыгодным для обеих сторон, поскольку обе они, повидимому, не имеют на этих рынках решающего значения. На каждом важном рынке фактически имеется много конкурентов, в том числе обычно два, три или четыре американских товара, не считая нашего собственного, так что наш уход с рынка был бы, вероятно, выгоден для этих других конкурентов в не меньшей степени, чем для концерна «Империал Кемикал Индастриз». В конечном результате это снизило бы процент сделок, приходящихся на «Империал Кемикал Индастриз» и «Дюпон», вместе взятых. По той же причине мы не знаем таких рынков, уход с которых концерна «Империал Кемикал Индастриз» был бы особенно выгоден для нас».

Так как основной интерес американских участников заключался в использовании господствующего положения на богатом внутреннем рынке Соединенных Штатов и, может быть, Канады, то они обычно соглашались пожертвовать за это возможностями экспорта и капиталовложений за границей. В свою очередь иностранные фирмы были готовы приобрести благоприятное для них положение на других рынках ценою отказа от продаж в США. Эта точка зрения была ясно выражена одним должностным лицом концерна «Дюпон» при обсуждении предложения о том, чтобы «Дюпон» и «Империал Кемикал Индастриз» взаимно отказались от своего

права налагать вето на соглашения с третьими лицами:

«Достаточно будет заключения нами соглашения с третьими лицами, чтобы освободить «Империал Кемикал Индастриз» от его нынешнего обязательства предоставлять нам исключительные лицензии на новые усовершенствования для нашей исключительной лицензионной территории, и, хотя мы можем предполагать, что с участием третьих лиц мы скорее разработаем интересные и выгодные изобретения, могущие быть использованными во всем мире, тем не менее мы должны учитывать, в противовес этому, возможность потери права пользоваться для нашего огромного внутреннего рынка лицензиями на изобретения, которые «Империал Кемикал Индастриз» разработает в случае применения такого плана».

Картельные соглашения подобного рода часто мешали развитию международной торговли. Они вынуждали некоторые или все участвующие в них концерны ограничиваться продажей только на своих внутренних рынках или на близлежащей к ним территории.

Такой договор о некоторых фармацевтических и химических продуктах был заключён в 1923 г. между фирмами компаний «Байер» в Леверкузене (Германия) и «Уинтроп Кемикал Компани». Вот некоторые его пункты:

«2. Леверкузен соглашается немедленно прекратить и в дальнейшем не возобновлять прямо или косвенно, иначе как с согласия фирмы «Уинтроп», операции по продаже и импорту в Соединённые Штаты и Канаду всех или некоторых указанных изделий своего собственного производства, или производства, или покупки других фирм. Леверкузен далее соглашается не разрешать никакому другому лицу, фирме или компании пользоваться в Соединённых Штатах Америки или Канаде словом «Байер» или товарным знаком «Крест Байера» на каком-либо из указанных изделий или в какой-нибудь связи с этими изделиями.

13. Фирма «Уинтроп» согласна принять все имеющиеся в её распоряжении меры для предотвращения продажи указанных её изделий в любой стране, кроме Соединённых Штатов и Канады».

Производство автопилотов в Америке регулируется подобным же договором. Американская компания «Аутожиро» («Autogiro Co») пользуется исключительным правом на патенты в Америке по соглашению с фирмой «Сьерва Аутожиро К°» («Cierva Autogiro Co») в Лондоне, согласно которому все остальные рынки предоставляются последней фирме. Фирма «Келлет Эйркрафт Корпорэйшен» («Kellett Aircraft Corporation») получила в 1932 г. лицензию на изготовление, использование и продажу автопилотов, но эта лицензия ограничивалась только Соединёнными Штатами, и фирма должна была предоставлять все права на пользование любыми патентами за границей, которые могли бы у нее оказаться, фирме «Аутожиро К°» и таким образом, косвенно, фирме «Сьерва».

Соглашение о карбиде вольфрама между «Дженерал Электрик» и «Крупп», упоминавшееся уже выше при рассмотрении вопроса о картельных ценах, было исправлено в 1936 г. с целью обязать Круппа не продавать в Соединённых Штатах. В свою очередь «Дженерал Электрик» и его филиал «Карболой» («Carboloy») обязались не экспорттировать сверхтвёрдых металлических сплавов из Соединённых Штатов, а также не выдавать дополнительных лицензий другим производителям в Соединённых Штатах.

В очень многих соглашениях о распределении территорий права на некоторые страны, за пределами внутренних рынков, предоставляются участвующим в картелях фирмам, а передача права на экспорт и на производство за границей ограничивается определёнными территориями, резервированными для других концернов. Договоры принимали эту форму в тех случаях, когда участники картеля имели уже прочное положение на некоторых иностранных территориях или не могли получить исключительные права на своих внутренних рынках из-за ранее приобретённых прав других членов картеля.

Примером такого договора является основное соглашение о радиооборудовании, заключённое в 1925 г. фирмами «Интернэйшенэл Дженерал Электрик Компани» («International General Electric Co»), «Радио Корпорэйшн оф Америка» («Radio Corporation of America»),

«Вестингауз Электрик Интернэйшенэл Компани» («Westinghouse Electric International Co»), акционерным обществом фабрик ламп накаливания «Филипс» («N. V. Philips Gloeilampenfabrieken») (голландское) и акционерным обществом «Филипс Радио» (N. V. Philips Radio) (голландское). Это соглашение было всё ещё в силе, когда вспыхнула война 1939 г.

«(А) Бельгия, Франция, Германия, Великобритания, Греция, Япония, Португалия, Россия, Испания и их соответствующие владения, колонии, зависимые страны, доминионы и протектораты не входят (кроме Канады и Ньюфаундленда) в это соглашение, кроме как в особо оговорённых случаях, и все эти страны именуются здесь «исключённой территорией».

(Б) Исключительной территорией радиофирм «Интернэйшенэл Дженерал Электрик», «Радио Корпорэйшн оф Америка» и «Вестингауз» должны быть Канада (включая Ньюфаундленд), Соединённые Штаты Америки и их владения, колонии, зависимые страны, доминионы и протектораты, кроме Кубы и Филиппин.

(В) Исключительной территорией компании «Филипс» должны быть Голландия, Чехословакия, Дания, Эстония, Финляндия, Латвия, Литва, Норвегия, Швеция и Швейцария вместе с соответствующими их колониями, владениями, зависимыми странами, доминионами и протекторатами, согласно относящимся сюда положениям, включающим приложение «В» (в приложении «В» имеется список неисключительных патентных прав, уже предоставленных другим фирмам на территории, выделенной для фирмы «Филипс»).

(Г) Территории, не включённые в предыдущие параграфы А, Б и В настоящей статьи, будут неисключительными для обеих сторон и будут в дальнейшем именоваться вообще «неисключительной территорией».

Соглашения между «Империал Кемикал Индастрис» и концерном «Дюпон» предусматривают подобное распределение территорий для 20 или более различных видов товаров. Если не считать некоторых особых товаров, «Дюпон» получает исключительные права в Соединённых Штатах и Центральной Америке, а «Империал Кемикал Индастрис» — исключительные права в Британской империи, кроме Канады. Обе фирмы со-

гласились эксплуатировать рынки Канады, Бразилии и Аргентины с помощью совместно принадлежащих им филиалов. Обе фирмы ничем не связаны в отношении продажи в других частях света. В основном соглашении, возобновлённом в 1939 г., территории распределены следующим образом:

«а) «Империал Кемикал Индастриз» (ИКИ) должен, в случае соответствующего требования, предоставить концерну «Дюпон» единственную и исключительную лицензию осуществлять и применять в странах Северной Америки и Центральной Америки, кроме Канады, Ньюфаундленда и британских владений, но включая Вест-Индию, Филиппинские острова и все настоящие и будущие колонии и владения Соединённых Штатов Америки (если только это не оговорено иначе в разделе III настоящего соглашения), все патентованные и секретные изобретения, настоящие и будущие, принадлежащие ИКИ или контролируемые им, в течение действия настоящего соглашения, поскольку они относятся или применимы к товарам, перечисленным ниже. Равным образом разрешается Дюпону продавать в пределах указанных территорий товары, для которых используются такие изобретения. Однако в пределах указанной территории ИКИ оставляет за собой право продавать все продукты, для коих используются какие-либо из этих изобретений.

...В случае, если такие изобретения будут относиться или будут применимы также к продуктам, не указанным ниже, то всякая, выданная согласно сему, лицензия будет распространяться только на поименованные ниже продукты.

б) Концерн «Дюпон» должен в случае соответствующего требования предоставить «Империал Кемикал Индастриз» единственную и исключительную лицензию осуществлять и применять в странах Британской империи (кроме Канады и Ньюфаундленда), в Эйре и в Египте — если только это не оговорено иначе в разделе III настоящего соглашения — все патентованные и секретные изобретения, которые принадлежат или будут принадлежать концерну «Дюпон» или контролироваться им в течение действия настоящего соглашения и которые относятся или применимы к товарам, перечисленным

ниже. Равным образом разрешается (ИКИ) продавать в пределах указанной территории товары, для которых используются такие изобретения. Однако «Дюпон» оставляет за собой право продавать в пределах указанной территории все продукты, для коих используются какие-либо из этих изобретений. В случае если такие изобретения будут относиться или будут применимы также к продуктам, не указанным ниже, всякая лицензия, выданная в соответствии с настоящим соглашением, будет распространяться только на поименованные ниже продукты.

в) Каждая из сторон, в случае соответствующего требования, предоставит другой стороне неисключительную лицензию осуществлять и применять в пределах всех стран, кроме Канады и Ньюфаундленда, но не в пределах исключительных территорий, указанных выше, если только это не оговорено иначе в разделе III настоящего соглашения, все патентованные или секретные изобретения, настоящие и будущие, принадлежащие им или контролируемые ими в течение действия соглашения, поскольку они относятся или применимы к обозначенным ниже в разделе III настоящего соглашения продуктам, которые в настоящее время, на 30 июня 1939 г., производятся обеими сторонами в промышленном масштабе или поскольку они применимы к тем отраслям промышленности, перечисленным в разделе III настоящего соглашения, в которых в настоящее время, на 30 июня 1939 г., обе стороны работают; а также продавать в пределах указанных территорий все продукты, для коих используются такие изобретения. Однако настоящий параграф не распространяется на изобретения, являющиеся важным вкладом в техническую науку и дающие продукт или продукты с такими новыми и необычными качествами, благодаря которым они являются чем-то большим, нежели усовершенствованные продукты или заменители продуктов, производимых в настоящее время обеими сторонами...»

Значение сохранения за каждой стороной права продажи на исключительном рынке другой стороны было указано председателем компании «Ром и Хаас» в отчёте о совещании с должностным лицом и адвокатом концерна «Дюпон» в 1936 г.:

«Они снова и снова повторяли, что нет ни малейшей возможности для выступления ИКИ на американском рынке, но концерн «Дюпон» не решается указать на это в письме, так как в случае обследования фирмы политическими деятелями последние могли бы извлечь выгоду из такого заявления, т. е. могли бы пытаться утверждать, что мир разделён между ИКИ и «Дюпон».

Территории сбыта киносъёмочной и кинодемонстрационной аппаратуры были разделены в 1930 г. соглашением, которое охватывало основные американские кинопроизводящие и киносбытовые фирмы, филиалы Американской телефонной, телеграфной и радиокорпорации, три германские электротехнические фирмы и одну голландскую фирму. По этому соглашению американские электротехнические фирмы назначили немецкие фирмы единственными агентами по изготовлению, пользованию, продаже и прокату такого оборудования и по выдаче лицензий на киносъёмочные аппараты в Германии, Австрии, Венгрии, Швейцарии, Чехословакии, Скандинавских странах, Югославии, Румынии, Болгарии, Голландии и Голландской Ост-Индии. В свою очередь, немецкие фирмы назначили американские фирмы единственными агентами в Соединённых Штатах и Канаде, Австралии, Новой Зеландии, Индии, колониях Малаккского пролива. Американские фирмы получили также исключительную агентуру в Соединённом королевстве в Ирландии в отношении кинодемонстрационных аппаратов.

Территориальные ограничения часто встречаются также в ряде договоров между «Интернейшенэл Бизнес Мэшинс Корпорэйшн» (*International Business Machines Corporation*) и промышленниками различных стран о производстве китайских машин. Таков, например, договор между «Интернейшенэл Бизнес Мэшинс Корпорэйшн» и французской фирмой «Социетэ Интернасиональ де Машин Коммерсналь» (*Société Internationale de Machines Commerciales*) от 1934 г.:

«5. Французская фирма изъявляет согласие не производить операций и не заключать прямо или косвенно торговых сделок за пределами выделенной для неё и указанной в настоящем договоре территории. Она будет прилагать все соответствующие и законные усилия, чтобы добиться положения, при котором ни один

из указанных продуктов не был бы вывезен или использован за пределами её территории без письменного согласия фирмы «Интернэйшенэл Бизнес Мэшинс» (ИБМ).

6. Фирма ИБМ согласна не вести коммерческой деятельности, прямым или косвенным путём, в пределах территории французской фирмы в отношении продуктов, упомянутых в этом соглашении, и будет применять всяческие подходящие и законные усилия, чтобы добиться положения, при котором ни один из названных продуктов, поставляемых ею, не должен быть взят или использован в пределах территории французской фирмы без письменного согласия последней».

Территориальные ограничения были применены к американскому производству дизель-моторов в соглашении между немецким обществом «Альгемейне Электрицитес Гезельшафт» («Allgemeine Elektrizitaets Gesellschaft»), «Дженерал Электрик К°» («General Electrik Co») и «Братья Буш-Зульцер» («Busch-Sulzer Bros.») (май 1930 г.). Соглашение о лицензиях предусматривало, что «территорией, на которой такие моторы могут продаваться и использоваться, являются Соединённые Штаты и все другие страны мира, кроме Европы и голландских колоний».

В договоре, заключённом в 1929 г. «Интернэйшенэл Дженирал Электрик К°» и фирмой «Осрам» («Osram») в Германии, было предусмотрено, что «Интернэйшенэл Дженирал Электрик» не будет заниматься прямо или косвенно производством лампочек в Аргентине, тогда как «Осрам» воздержится от их производства в Бразилии, и что если одна из этих фирм предпримет такое производство в любой другой южноамериканской стране, то второй фирме будет предложено участие в размере 50%.

В некоторых соглашениях о разделе мировых рынков, как, например, в соглашениях о содопродуктах и сере, пункты о распределении территорий дополнены соглашениями о процентной доле в общем объёме торговли, предоставляемой каждой фирме на разделённых рынках. О подобном разделении европейского рынка взрывчатых веществ уже упоминалось. Содовый картель является дальнейшей иллюстрацией соглашений такого типа. На основании карельного соглашения в том виде, как оно

было изменено в 1934 г., бельгийская фирма «Сольвей» и немецкая «И. Г. Фарбен» приобрели исключительные права на европейском континенте, Американская содовая экспортная ассоциация (American Alkali Export Association) и однотипная Калифорнийская ассоциация приобрели права в Северной Америке, а «Империал Кемикал Индастриз» — в большей части английских владений и в разных других областях. Южная Америка и Голландская Ост-Индия были разделены между «Империал Кемикал Индастриз» и американскими производителями. В Аргентине и, возможно, в Бразилии 75% рынка было выделено фирме «Империал Кемикал Индастриз» и 25% — американцам. В 1936 г. американская квота была повышена до 35%. Однако американские фирмы потерпели неудачу при реализации своей квоты, и часть их клиентуры перешла к японцам, между тем как соглашение о квотах не позволяло фирме «Империал Кемикал Индастриз» выступать здесь в качестве конкурента. Аргентинский представитель ИКИ сообщал в 1938 г. следующее:

«Относительный успех японцев на этом рынке в весьма значительной мере является следствием англо-американского содового соглашения».

Такие соглашения о разделе мировых рынков на территориальной основе создают жёсткие границы для территориальной экспансии международной торговли в картелированных отраслях промышленности. Будет ли общий объём такой торговли для каждой отдельной страны больше или меньше, чем он был бы при отсутствии картеля, — это, повидимому, частично зависит от силы и проницательности местных участников сделки и частично от значения, которое они придают исключительному контролю над своим внутренним рынком. Есть основание предполагать, что в некоторых случаях доходы от продажи товаров на защищённой территории могут с лихвой возместить определённым фирмам убытки, понесённые ими в другом месте. Ясно, что в некоторых случаях результатом этого явилось сокращение экспортной торговли определённых фирм. Так обстояло дело с продажей содопродуктов фирмой «Империал Кемикал Индастриз» в Аргентине. Другим поразительным примером этого рода соглашений является договор

об аспирине. Соглашение между «Стерлинг Продактс» («Sterling Products») и «И. Г. Фарбен» предусматривало, что латино-американский рынок должен снабжаться той из этих фирм, которая могла бы сделать это по самым дешевым ценам, и в 1933 г. выяснилось, что самым дешёвым источником стал американский, а не германский, как прежде. В течение последующих пяти лет делались неоднократные попытки убедить немецкую фирму уступить её торговлю с Латинской Америкой американской фирме, но немцы предпочитали поставлять товары в Южную Америку по такой же цене, как и американцы. Несмотря на то, что валютные ограничения удорожали этот метод действия для обоих участников, фирма «Стерлинг», хотя и неохотно, продолжала держаться его до начала нынешней войны.

Однако, независимо от относительной выгодности условий таких сделок, общий объём экспорта, осуществлённого участниками картеля, вероятно, уменьшился вследствие сравнительно высоких цен, являющихся обычным результатом распределения рынков.

Но кроме случаев, когда добровольно поступались интересами экспортной торговли, как это показали приведённые выше примеры, имеются случаи, когда картели покупателей в других странах непосредственно ограничивали торговлю экспортёров. Покупательское соглашение, снизившее цену на американскую медь, было одной из основных причин, выдвинутых для проведения в 1918 г. закона Вебб-Поммерен. С 1937 по 1939 г. европейский картель металломолма занялся централизованной скупкой железного лома во всём мире. Мировые цены на лом, в том числе и цены американских экспортёров, упали почти на 50 %.

4. Ограничение предложения. Среди методов, с помощью которых картели добиваются сохранения цен на определённом уровне, видное место занимает ограничение имеющегося предложения.

В некоторых случаях картельные ограничения принимают форму абсолютного лимитирования количества товаров, которое может быть произведено, продано или экспортировано. Эта форма ограничений, очевидно, подчиняет спрос потребителей на дополнительные количества товаров желанию промышленников получить

дополнительную прибыль. Картели, организуемые для борьбы с так называемым перепроизводством, вызванным сжатием рынка или появлением новой производственной мощности, особенно склонны проводить прямое ограничение предложения продукции.

Оловянный картель, созданный в 1931 г., являлся ярким примером такого лимитирования, несмотря на ту особенность его, что он был организован международным соглашением правительств. Безуспешная попытка в 1929 г. сократить производство олова частно-правовыми средствами породила это квази-публично-правовое мероприятие. Частной ассоциации производителей олова, сначала контролировавшей 21 % годового выпуска его, а вследствии добившейся контроля на 50—75%, не удалось ограничить выпуск продукции вследствие разногласий относительно общей политики и вследствие недостаточной авторитетности. Правительства Британской Малайи, Боливии, Голландской Ост-Индии и Нигерии учредили в 1931 г. Международную оловянную комиссию и ограничили выпуск продукции в законодательном порядке. Международная конвенция установила стандартные тоннажи для каждого из участников. Через известные промежутки времени комиссия устанавливает определённые процентные соотношения этого тоннажа и таким образом получает национальные экспортные квоты, превращаемые каждой страной в производственные квоты для её производителей. Для того чтобы разделаться с большими запасами олова, скопившимися до того, как этот план вступил в действие, в 1931 г. был организован международный оловянный пул для постепенной реализации этих запасов в соответствии с ценами и политикой, согласованными между правительствами, подписавшими договор. Впоследствии был образован постоянный буферный пул. Результатом ограничения выпуска продукции было то, что в последующие три года после картельного соглашения, с 1932 г. до конца 1934 г., мировая продукция составляла в среднем 102 тыс. больших тонн в год, т. е. только 56 % от выпущенной продукции в период между 1928 и 1930 г. включительно (182 тыс. больших тонн в год). С 1935 г. до конца 1939 г. производство было всё ещё ограничено в среднем до 171 тыс. больших тонн в год.

Влияние картельных ограничений на цену олова можно проследить по отчётом, помещённым в ежегоднике Горного бюро Соединённых Штатов. В отчёте от 1936 г. мы читаем:

«В течение 1934 и 1935 гг. цена олова, хотя и очень высокая по сравнению с ценами других товаров и, особенно, других металлов, была гораздо устойчивее, чем это было в течение многих лет. Эта стабильность была отражением манипулирования производством и запасами со стороны Международной оловянной комиссии».

В отчёте за 1937 г. относительно цен 1936 г. указывалось:

«В мае возраставшая недостаточность квоты Боливии и недовольство Сиама вызывали опасения относительно возобновления соглашения, которые отразились на ценах на международном рынке. 5 ноября было объявлено о возобновлении соглашения об олове. 9 ноября цена его достигла своей высшей точки за год, но слегка упала немедленно после этого».

Несмотря на захват японцами малайских и ост-индских месторождений олова, Международная оловянная комиссия продолжала своё существование и по настоящее время устанавливает теоретические национальные квоты.

Международный стальной картель также прибег к ограничениям выпуска продукции и экспорта. В конце 20-х годов производители Бельгии, Франции, Германии, Люксембурга, Саарского бассейна, Австрии, Чехословакии и Венгрии договорились об основных производственных квотах из расчёта выпуска продукции за первый квартал 1926 г. Общий разрешаемый размер продукции устанавливался поквартально Административной комиссией и распределялся между участниками в соответствии с договорными процентными показателями. Был создан фонд, из которого должны были выплачиваться компенсации национальным группам, не выполнившим своих квот полностью, а на группы, превысившие свои квоты, налагались штрафы. Позже, в 30-х годах, между производителями Бельгии, Германии, Саара, Франции и Люксембурга было заключено новое соглашение об экспорте. На его основе Административная комиссия поквартально определяла количество стали, подлежащей

экспорту, и распределяла его между национальными группами в соответствии с процентными показателями, учитывавшими их прежний экспорт. Как и по предыдущему соглашению, регулирование экспорта сопровождалось штрафами и компенсациями для тех, кто превысил свои квоты или не использовал их полностью. Эта программа была дополнена специальными соглашениями о продаже, на основании которых были установлены экспортные квоты для определённых групп продуктов. В ряде случаев проводилось также контролирование цен. Позже к этому соглашению присоединились производители Центральной Европы, Швейцарии, Норвегии, Финляндии и Голландии, и вся континентальная группа заключила соглашение с британскими производителями об ограничении экспорта в Великобританию и распределении экспортных тоннажей между другими рынками.

В переговорах о восстановлении азотного картеля возникло разногласие между представителем фирмы «Дюпон» и одним голландским производителем, которому не нравилась идея ограничения производства.

«Как вы могли усмотреть из моей телеграммы, он очень упрям в отстаивании своей позиции. Он ссылается на очень низкие издержки производства и решил экспортировать ту часть своей продукции (продукция и производственная мощность для него, очевидно, равнозначащи), которую он не может продать в Голландии... Я боюсь, что вам и вашим друзьям будет трудно поладить с ним. Я использовал все аргументы, которыми вы меня снабдили, и несколько выдвинутых мною самим, но он решил во что бы то ни стало продавать свою продукцию».

5. Распределение продукции и объектов производства. С программами ограничения выпуска продукции, охватывающими всю промышленность, тесно связаны соглашения, ставящие границы объёму или характеру продукции некоторых концернов. Иногда эти границы определяются в виде фиксированных контингентов. Чаще они устанавливаются в процентах к продукции других, специально указываемых, концернов. Там, где один концерн занимает доминирующее положение в отношении других, такая система процентного определения объёма производства означает, что решение доминирующего кон-

церна о размерах его будущей продукции автоматически устанавливает границы производства для других. В иных случаях такая процентная квота лишает каждого производителя стимула для борьбы с другими за больший объём торгового оборота и, таким образом, способствует ограничению общего размера предложения. Ещё чаще соглашение имеет целью отстранить отдельные концерны от производства определённых видов товаров, так чтобы контроль над предложением всецело оставался в руках одного или нескольких предприятий, которым предоставлено производство всех товаров.

Многие из этих ограничений устанавливаются в связи с патентными лицензиями и могут быть истолкованы как выражение монопольной власти обладателя патента. Поскольку обладатель патента имеет право устраниć из соответствующего производства всех остальных, частичное ограничение, позволяющее лицу, получившему от него лицензию, производить в определённом размере или в определённой отрасли, может быть истолковано либо как некоторое увеличение рыночного предложения (если сравнивать с полным отказом в лицензии), либо как его сокращение (если сравнивать с размерами предложения при более либеральной лицензионной политике). Однако многие такие соглашения носят по существу ограничительный характер; это явствует из того, что они возникают на основании договоров о патентах и способах производства, предусматривающих продолжительные ограничения сферы деятельности участвующих в них концернов, независимо от возможностей, приобретённых посредством какого-нибудь особого патента. Кроме того, часто бывают случаи, когда законная сила патента является спорной или когда производство могло бы быть предпринято без использования патента, если бы не существовало желания добиться ограничения, ссылаясь на патент, и этим избежать конкуренции. Основной целью таких ограничений производственной деятельности определённых предприятий является стремление уничтожить стимул к конкуренции и тем самым помешать увеличению предложения,ющему привести к неудовлетворительным ценам.

Фиксированные границы производственной деятельности концерна мы находим в лицензионных соглашениях

между фирмами «Тексас К°» и «Рурским химическим акционерным обществом» о производстве различных видов нефтепродуктов.

В одном из таких договоров имеется условие:

«Настоящая лицензия должна быть ограничена общим годичным производством не более одного миллиона метрических тонн первичных продуктов на любом или всех заводах фирмы «Тексас» и других фирм, получающих от неё сублицензии».

Другой договор предусматривает:

«Рурское химическое акционерное об-во» настоящим предоставляет фирме «Тексас» полностью оплаченное право производить в Соединённых Штатах Америки и в Канаде 166 666 $\frac{2}{3}$ метрических тонн в год первичных продуктов по методу углеводородного синтеза на основе патентных прав на такой синтез «Рурского химического акционерного общества».

Примером процентного ограничения выпуска концерном его продукции является производство метил-метакрилового литого листового материала. В карельное условие об этом товаре было включено соглашение, по которому концерну «Дюпон» разрешалось производить не более 50% количества, производимого фирмой «Ром и Хаас». В письме одного должностного лица концерна «Дюпон» недавно описывалось, каким образом это ограничение было временно отменено, для того чтобы оно не мешало производству носовых частей бомбардировщиков и других военных материалов:

«В понедельник я посетил г-на Хаас по вопросу о наших лицензиях на производство по его патентам литого листового материала. Вы, может быть, припомните, что мы ограничены 50% его производственной мощности. Я объяснил г-ну Хаас, что при условии соблюдения этого ограничения наши заказы растянутся до октября текущего года, и спросил его, желает ли он, чтобы мы сообщили правительству, что мы ограничены лицензией, или он предпочитает снять ограничение. Он согласился снять ограничение на время настоящих чрезвычайных обстоятельств».

В США широко применяются также процентные квоты на производство влагонепроницаемого целлофана по договорам между фирмами, защищёнными картельными

соглашениями от внешней конкуренции. Продукция фирмы «Сильвания Индастриал Корпорэйшн» («Sylvania Industrial Corporation»), единственного производителя кроме «Дюпон», ограничена согласно лицензии, полученной от «Дюпон», долей, постепенно возрастающей с 20 до 29 % всего сбыта. За излишки продажи взимаются отчисления, делающие продажу невыгодной. Законная сила соответственного патента сомнительна, но «Сильвания» была вынуждена согласиться принять лицензию под угрозой судебного процесса о нарушении патентных прав, который обошёлся бы ей дорого, несмотря на всю её правоту в этом деле.

При обсуждении квоты «Сильвании» один из руководителей концерна «Дюпон» указал, что ставки отчислений, уплачиваемых «Дюпону», могут служить эквивалентом для установленных лимитов производства:

«Я полагаю, что мы могли бы потребовать от неё («Сильвании».—Ред.) такое отчисление с каждого фунта продукции, при котором ограничение выпуска её продукции имело бы для нас меньше значения в связи с общим принципом: чем больше выплачиваемое нам отчисление на фунт, тем менее важно для нас, будем ли мы поставщиками этого рынка или она («Сильвания».—Ред.). Я привожу ниже несколько цифр в объяснение этой мысли, хотя цифры, которыми я пользуюсь, неточны и даны лишь для иллюстрации.

Предположим, что производство целлофана будет постепенно расти до таких размеров, что придётся время от времени строить новые заводы для того, чтобы снабжать расширяющийся рынок. Предположим дальше, что капиталовложение на фунт продукции за год составляет 70 центов и что в течение нескольких лет мы должны ожидать 15 % дохода на наши капиталовложения, что будет равносильно прибыли в 10,5 цента на фунт. Если мы предположим, что ссудный процент равен 8, то наше капиталовложение обойдётся нам в 8 % с 70 центов, или 5,6 цента на фунт. На этой основе наша прибыль сверх оплаты пользования капиталом составляла бы около 5 центов на фунт, и если бы штрафное отчисление было определено в 5 центов на фунт продукции, то, при некотором увеличении, материально мы не пострадали бы, если бы квота «Сильва-

нии» была несколько увеличена сверх первоначальной цифры в 10 %.

Мне кажется, что «Сильвания» будет противиться нашему слишком сильному нажиму на её квоту. Не смогли ли бы мы пойти им в этом деле навстречу, увеличив несколько квоту, но установив более высокое отчисление за более значительное превышение этой квоты. Например, мы могли бы предоставить квоту до 10 % на основе отчисления в 3 цента, от 10 до 15 % — на основе отчисления в 4,5 цента и от 15 до 20 % — при отчислении в 6 центов. Эти цифры приводятся, понятно, только для иллюстрации, и, прежде чем заключить окончательное соглашение, потребуется тщательно изучить вопрос».

В некоторых случаях соглашения о распределении процентов участия в торговле принимают такую форму, при которой вовсе не предусматриваются фиксированные лимиты общего количества продаваемых продуктов. При этих обстоятельствах основной целью является определить долю каждого участника в деле, чтобы таким образом избежать конкурентного снижения цен в погоне за большим сбытом. Примером такого распределения коммерческой деятельности в процентах могут служить соглашения между концернами «Дюпон» и «Нобель» о продаже взрывчатых веществ, уже описанные выше в разделе, трактующем о качестве продукции. Другим примером является соглашение между «Дюпон» и «Империал Кемикал Индастриз» в Аргентине и Бразилии, на основании которого продажи товаров, ввозимых обеими фирмами, должны распределяться между ними как можно более равномерно. Этот результат достигнут при помощи соглашения об осуществлении всей их коммерческой деятельности через совместно им принадлежащие филиалы, известные под названием «Дюпериал», и посредством инструкций, предписывающих всем фирмам «Дюпериал» производить свои закупки поровну у обоих пайщиков до тех пор, пока кто-нибудь из них не запросит более высокую цену, чем другой.

Соглашения, по которым членам картеля запрещается производство отдельных видов товара, сохраняемого за другими, встречаются весьма часто. Среди них особенно выделяется соглашение, заключённое в 1929 г.

между «И. Г. Фарбениндустрис» и «Стандард Ойл Компани» в Нью-Джерси. «Стандард Ойл К°» так описывает результат этого соглашения:

«Концерн «И. Г.» готов держаться в стороне от собственно нефтяного дела, а мы готовы не заниматься химикалиями в той мере, в какой они не затрагивают нефтяной промышленности».

Исчерпывающее разграничение сфер деятельности было также достигнуто в соглашении между «Ром и Хаас» в Филадельфии и «И. Г. Фарбениндустрис». Филадельфийскому концерну было запрещено применять химические продукты, охваченные лицензией (акриловую и метакриловую кислоты), для производства фотографических принадлежностей, красителей, искусственного каучука, фармацевтических изделий, абразивов и целлULOидообразных масс или изделий из них. «Ром и Хаас», однако, получил патентную защиту в различных других областях. Описывая разговор о сублицензии для концерна «Дюпон», письмо филадельфийского концерна германской фирме того же наименования сообщает о дальнейшем разделении сфер деятельности между фирмой, имеющей лицензию, и фирмой, получившей сублицензию:

«Я сказал им, что им не следует заниматься производством многослойного стекла и производных акриловой кислоты, т. е. что они не могут надеяться получить от нас какие-либо лицензии в этих двух отраслях производства, и что рекомендуется неофициально договориться о том, как действовать в тех областях, в которых обе фирмы имеют право работать».

Разграничение областей производства, проводимое в порядке соглашений о патентных лицензиях, часто бывает чрезвычайно подробным и сложным. Договор, заключённый в 1931 г. между «Электрикал Рисерч Продактс» («Electrical Research Products, Inc.») и «Сумитомо Электрик Уайр энд Кейбл Уоркс Лимитед» («Sumitomo Electric Wire and Cable Works, Ltd.»), предоставляет фирме «Сумитомо» неисключительную лицензию на право изготавливать в Японии кабель и продавать, прокладывать и использовать его во всём мире. Однако в Соединённых Штатах и в Канаде право использовать и продавать кабель ограничивается для

«Сумитомо» назначением его для подводного телефона и телеграфа, и в этих странах фирма не имеет права на использование или продажу других видов кабеля. Далее, за исключением Японии, права «Сумитомо» в отношении подводного кабеля распространяются на глубоководный тип подводного телефонного и телеграфного кабеля и на непрерывно нагруженный подводный телефонный кабель, но не на непрерывно нагруженный подводный телеграфный кабель.

Области производства могут быть распределены не только непосредственно специальными патентными лицензиями, но также и косвенно в результате многочисленных договоров и лицензий, по которым некоторые фирмы обмениваются правами на каждый из серии продуктов, не предоставляя этих прав другим. Сложность возникающих при этом междуфирменных отношений и способы ограничения ими доступа в определённые области производства иллюстрируются в меморандуме, представленном в 1931 г. исполнительной комиссии концерна «Дюпон» о соглашении «Дюпон» с «Империал Кемикал Индастриз»:

«Сотрудничество ИКИ с фирмой «Курто» («Courtaulds») в отношении производства и сбыта бензил-целлюлозы.

Осложнения в этой области возникли впервые, когда концерн ИКИ, в связи со своими техническими усовершенствованиями в производстве бензил-целлюлозы, поставил перед нами вопрос о возможности расширения соглашения о патентах и способах производства, включив применение бензил-целлюлозы в производство искусственного шёлка и целлофана. Мы ответили, что этого нельзя сделать из-за наших обязательств по отношению к французам. Однако компания искусственного шёлка «Дюпон» («The du Pont Rayon Company») понимала, что ей было бы выгодно сотрудничать с ИКИ, поскольку это было бы возможно без нарушения наших обязательств по отношению к «Курто». После этого химики ИКИ посетили различные наши заводы и лаборатории в целях технического сотрудничества в применении бензил-целлюлозы для лаков, целлулоида и киноплёнки, и снова тогда был поднят вопрос о сотрудничестве в производстве искусственного шёлка. В конце концов,

особенно ввиду того, что компания искусственного шёлка «Дюпон» проводила опыты с этим материалом в Буффало, пришли к соглашению о том, что эта компания вполне может сотрудничать с ИКИ, хотя инженеру фирмы ИКИ нельзя будет фактически показать технику производства искусственного шёлка и целлофана. Обязательства компании искусственного шёлка «Дюпон» по отношению к «Курто» касаются только изделий из вискозы.

В техническом отношении не было достигнуто большого успеха. Выяснилось только, что ИКИ не добился продукции, удовлетворительной для использования её в какой-либо из наших отраслей промышленности. Несколько месяцев спустя (в январе текущего года) ИКИ сообщил, что у него есть возможность работать с фирмой «Курто» в области бензил-целлюлозы и что он очень желал бы этого ввиду того значения, какое бензил-целлюлоза имеет в производстве искусственного шёлка и целлофана. Он просил нас срочно выявить наше отношение к этому.

Искусственный шёлк и целлофан не включены в соглашения между «Дюпон» и ИКИ, так что ничто не могло бы препятствовать ИКИ заключить с «Курто» любые, какие он пожелает, соглашения, строго относящиеся к этой области. Однако предположенное сотрудничество ИКИ с «Курто» включает также изготовление бензил-целлюлозы, применяемой в других отраслях промышленности, охваченных соглашением между ИКИ и «Дюпон». Но и при таком положении ничто в нашем соглашении с ИКИ не могло бы препятствовать ИКИ предоставить «Курто» лицензию на любые изобретения по производству бензил-целлюлозы, если бы такая лицензия была ограничена исключительной территорией ИКИ. Однако с практической точки зрения это, вероятно, было бы не осуществимо или неприемлемо для «Курто», который, несомненно, желал бы, чтобы его соглашение с ИКИ охватывало всю область его деятельности и, частности, обеспечило американские права для его филиала — Американской вискозной компании (American Viscose Company).

ИКИ поступил совершенно корректно, прося нас сообщить о степени нашей заинтересованности в его усовер-

шенствованиях производства бензил-целлюлозы. При этом обнаружилось, что все трудности преодолены. Проверка патентов показала, что основные патенты на бензил-целлюлозу принадлежат Истману, который будет мешать нам использовать этот продукт. Поэтому мы сообщили ИКИ, что мы не заинтересованы в его усовершенствованиях в области производства бензил-целлюлозы и что поэтому он вправе заключать любые подходящие для него соглашения с «Курто».

Если бы бензил-целлюлоза действительно представляла для нас интерес и не была бы связана с патентными осложнениями извне и если бы ИКИ обладал имеющими законную силу патентами в Соединённых Штатах и других странах, то и ИКИ и мы оказались бы в затруднительном положении. Мы могли бы претендовать на основании соглашения на получение исключительных прав в Соединённых Штатах на производство бензил-целлюлозы и её применение во всех отраслях промышленности, охваченных соглашением. В зависимости от того, как сформулированы патенты, мы смогли бы или не смогли использовать эти патенты в производстве искусственного шёлка и целлофана, но, вероятно, договорились бы с ИКИ о включении таковых на надлежащих условиях. Если бы патенты охватывали применение бензил-целлюлозы в производстве искусственного шёлка и целлофана, ИКИ смог бы использовать их, лишь организовав производство искусственного шёлка и целлофана на своей исключительной территории (чего он не хотел делать) или выдав лицензию кому-нибудь другому фабриканту, как, например, Курто. Это опять-таки было бы связано с возможностью раскрытия методов фирмы «Курто» Американской вискозной компании. Мы, со своей стороны, играли бы роль собаки на сене, если бы возражали против выдачи концерном ИКИ лицензии фирме «Курто». Нам пришлось бы тогда столкнуться с борьбой интересов, которая могла бы разрешиться только путём какого-нибудь практического соглашения между тремя сторонами, совершенно независимо от соглашения между «Дюпон» и ИКИ».

В некоторых картелированных отраслях промышленности разделение областей деятельности зашло так

далеко, что каждый концерн считается обладающим неотъемлемым правом на все имеющиеся у него виды производства, и введение дополнительного продукта может вызвать наложение запрета со стороны тех, кто уже производит подобные товары. В июле 1938 г. в своём письме фирме «Стерлинг Продактс» концерн «И. Г. Фарбениндустри» заявил:

«Заявление г-на Бобста, представителя фирмы «Гофман-Ла Рош» («Hoffmann-La Roche»), сводящееся к тому, что между германскими и швейцарскими фирмами химико-фармацевтической промышленности существует соглашение о защите оригинальных препаратов, выпускаемых на рынок отдельными членами группы, является правильным. Это соглашение предусматривает, что продукты, конкурирующие с оригинальными продуктами членов ассоциации и их филиалов или контрагентов, не должны вводиться в продажу ни в одной стране мира. Запрещение рассчитано на всё время действия патента. По нашему мнению, заявление г-на Бобста о том, что его фирма предполагает выпустить в Соединённых Штатах синтетический эпинефрин, не соответствует пунктам соглашения «Фрейя», поскольку мы теперь продаём синтетический препарат эпинефрин под названием суфарезин, охваченный соглашением «Фрейя». Мы подняли этот вопрос с «Гофман-Ла Рош» и сообщим вам об этом дополнительно в самое ближайшее время».

В. КАРТЕЛИ КАК СРЕДСТВО ОГРАНИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

1. Ограничение производственной мощности. С ограничением предложения тесно связано ограничение новой производственной мощности. Такие ограничения часто применяются, когда существующая мощность предприятий используется не полностью, и можно ожидать, что новая мощность будет означать либо расширение производства и снижение цен, либо дальнейшее сокращение выпуска продукции уже существующих предприятий. Иногда принимаются меры к тому, чтобы отложить строительство более эффективных заводов для замены устаревших. Иногда ограничение имеет целью задержать

развитие производства заменителей, которые могли бы систематически сокращать рынок для более старых продуктов. Иногда основная цель заключается в том, чтобы вывести из строя предприятия, которые могли бы не пожелать участвовать в проведении картельной политики. Часто ограничение имеет в виду одновременное разрешение сразу двух или нескольких из этих проблем.

В азотной промышленности европейские производители синтетического азота сопротивлялись строительству новых заводов в Соединенных Штатах из боязни так называемого перепроизводства, тогда как чилийские производители натуральных нитратов сопротивлялись замене натуральных продуктов синтетическими. Расширение производства синтетического азота во время первой мировой войны привело к образованию европейского картеля для объединения и распределения сбыта. Соглашение между этим европейским картелем и организованными чилийскими производителями натуральных нитратов установило квоты продаж на мировых рынках. Во главе европейского картеля стояла так называемая группа «D. E. N.», т. е. группа немецких, английских и норвежских фабрикантов, а в этой группе, в свою очередь, господствовал концерн «И. Г. Фарбениндустри». «И. Г. Фарбен» пытался помешать развитию производства синтетического аммиака в Соединенных Штатах фирмами «Геркулес Паудер К°» и «Атлас Паудер К°». В 1933 г. фирма «Геркулес» добивалась получения лицензии от «И. Г. Фарбен» для того, чтобы построить аммиачный завод. «И. Г. Фарбен» отказал ей в этом и позже объяснил, что «...в связи с нашими другими интересами в азотной промышленности, мы не были в состоянии разрешить вашей фирме применять наш производственный процесс и опыт для производства водорода и синтетического аммиака».

Через три года, в апреле 1936 г., на аналогичную просьбу снова последовал отрицательный ответ «И. Г. Фарбен»:

«Мы снова пришли к заключению, что в связи с нашими другими интересами в азотной промышленности мы не в состоянии предоставить в ваше распоряжение желаемую вами информацию».

В декабре 1939 г., после начала войны в Европе, фирма «Атлас Паудер К°» предполагала построить завод синтетического азота. Американское агентство «И. Г. Фарбен» «Кемнико» («Chemnuso») сообщило «И. Г. Фарбен»:

«Проект фирмы «Атлас Паудер К°» аналогичен проекту фирмы «Геркулес». Он будет осуществлён независимо от того, дадите ли вы или не дадите фирме «Атлас» лицензию и техническую информацию. Мы не знаем, будете ли вы при существующих обстоятельствах всё ещё отказывать в содействии в какой-либо мере строительству основных азотных заводов в Соединенных Штатах».

Столкнувшись с этим положением, «И. Г. Фарбен» возобновил переговоры с фирмой «Атлас» относительно предоставления ей лицензии, но, повидимому, лишь для того, чтобы в последний раз попытаться отсрочить строительство завода фирмой «Атлас». Переговоры были внезапно прерваны в середине 1940 г., когда американский агент «И. Г. Фарбен» писал фирме «Атлас»:

«В данное время концерн «ИГ» не в состоянии выдать лицензию. К его сожалению, он не может также указать, когда в будущем представится возможность возобновить переговоры по этому вопросу».

Страх чилийских предпринимателей перед конкуренцией синтетического азота обращает на себя внимание в последние месяцы. Есть данные о том, что они озабочены, как бы после войны американский капитал не стал строить за границей заводы синтетического азота. По сообщениям печати, уже принятые меры, чтобы помешать развитию рынка для синтетического азота в соседней Аргентине. В апреле 1943 г. было заключено соглашение между правительствами Чили и Аргентины, предусматривающее, что за хранение 10 тыс. метрических тонн чилийской селитры в Аргентине и поставку небольшого количества иода правительство Аргентины обязывается покупать для промышленного и сельскохозяйственного потребления только натуральную селитру и в течение 10 лет воздержится от постройки завода синтетической азотной кислоты, если только не будет вынуждено к этому соображениями национальной обороны. Правительство Аргентины обязалось также раз-

решать импорт синтетических нитратов только «для достаточно обоснованного и целесообразного применения».

Стремление не допустить развития производства новыми концернами нашло себе отражение в патентном соглашении между «Интернейшенэл Дженерал Электрик К°» и «Альгемейне Электрицитес Гезельшафт» об электрических приборах:

«4) Когда одна из сторон предлагает другой изобретение, относящееся к этим отраслям, надлежащим образом уведомив её о том, что такое изобретение имеет особую ценность для предложившей стороны, то сторона, получившая предложение, соглашается сделать всё возможное для получения такого патента, или патентов, на все страны её исключительной территории, чтобы, поскольку это касается патентования таких изобретений, трети лица не были допущены к производству в пределах её исключительной территории для экспорта на неисключительную территорию...»

Желание господствующей фирмы ограничить экспанию соответственного производства только концернами, на которые можно положиться, что они будут соблюдать картельные соглашения, явствует из следующей цитаты переписки фирмы «Нью-Джерси Цинк К°» («New Jersey Zinc Co»):

«Мы хотим помочь стабилизировать цинковую промышленность, а не усиливать уже существующую деморализацию путём выдачи без разбора лицензий на наш собственный способ производства. Поэтому наша политика в США направлена на то, чтобы выдавать лицензии исключительно проверенным фирмам, которые не только согласны сообщать нам свои планы и раскрывать своё положение в промышленности, но которые будут, как мы уверены, применять лицензии к наибольшей выгоде цинковой промышленности в целом. Равным образом мы выдаём лицензии только на производство металла, не превышающего качества марки «брасс специаль», и лишь в ограниченном тонnage...»

Производственная мощность американской магниевой промышленности была ограничена до настоящей войны картельным соглашением, в котором каждый участник преследовал различные цели. «Алюминум Компани оф

Америка» («The Aluminum Co of America») препятствовала развитию производства магния как важного заменителя алюминия. «Доу Кемикал К°» («Dow Chemical Co») избегала строительства конкурирующих заводов, которые могли бы создать опасность для высоких цен фирмы «Доу». «И. Г. Фарбениндустири» желал избежать риска американского экспорта в Европу. В 1927 г. «Доу Кемикал К°» заключила соглашение с «Алюминум Компани оф Америка», согласно которому филиал фирмы «Алюминум К°» — «Америкен Магнезиум Корпорэйшн» («American Magnesium Corporation») прекратил производство, покрывая все свои потребности покупкой магния у «Доу». Позднее, чтобы не дать возможности «И. Г. Фарбен» построить магниевые заводы в Соединенных Штатах, фирма «Алюминум К°» заключила в 1931 г. с «И. Г. Фарбен» соглашение, по которому патенты обеих фирм на магний были сосредоточены у фирмы «Магнезиум Дивелопмент Корпорэйшн» («Magnesium Development Corporation»). В соглашении предусматривалось, что производство магния в Соединенных Штатах ни в коем случае не должно было превышать 4 тыс. тонн в год без разрешения «И. Г. Фарбен». Два года спустя после того, как фирмой «Магнезиум Дивелопмент Корпорэйшн» было возбуждено судебное преследование против фирмы «Доу» о нарушении патента, фирма «Доу» согласилась удовлетворять потребности «Америкен Магнезиум Корпорэйшн» по ценам ниже рыночных, и в обмен на это обязательство фирма МДК отказалась от своих планов строительства магниевого завода. Целью ряда договоров было закрытие существующего завода, конкурировавшего с фирмой «Доу», и воспрепятствование строительству нового предприятия, работающего по патентам «И. Г. Фарбен». Кроме того, фирма «Доу» обязалась не экспорттировать магния в Европу, за исключением определенного количества для одной фирмы, имеющей соответствующую лицензию.

Аналогичные ограничения были введены в производстве магния в Соединенных Штатах с помощью соглашения, по которому те же самые члены картеля взаимно выдали друг другу лицензии, но создавали препятствия производству магния другими. «Америкен Магнезиум

Корпорэйшн» не выдавала никаких сублицензий. Фирма «Доу» отказалась многим претендентам на лицензию и ограничила деятельность тех промышленников, существование которых она допускала. Например, она требовала, чтобы фирмы, имеющие её лицензии, покупали себе магний исключительно у неё, ограничила производство каждой фирмы, имеющей сублицензию, каким-нибудь специальным типом металлургического процесса, запретила им иметь дела с некоторыми определёнными клиентами и фактически устранила со специальных рынков некоторые фирмы, имеющие сублицензии.

Вследствие этого производство и потребление магния в Америке значительно отстали от развития их в Германии, и в начале нынешней войны обнаружился серьёзный недостаток опыта и оборудования для производства магния.

2. Ограничения в области изобретений и технического прогресса. Желая ограничить расширение выпуска продукции и избежать развития неконтролируемых ими способов производства заменителей, картели, как правило, относятся подозрительно к новым техническим усовершенствованиям. Они охотно производят изыскания для открытия новых способов применения своих старых продуктов, но часто мешают развитию новых процессов производства или выпуску новых продуктов. Но так как одной из наиболее преобладающих форм карельного соглашения является та, которая основывается на местных патентных монополиях и взаимном обмене патентными лицензиями, члены картеля заинтересованы в содействии изобретательству, по крайней мере в пределах, необходимых для сохранения и укрепления их патентной позиции. Патенты являются оружием против аутсайдеров, и концерн, имеющий самые многочисленные и самые лучшие патенты, при прочих равных условиях, может выговорить себе наиболее выгодные условия в картеле. Соперничество в получении патентов вызывает соперничество в изобретательстве. Результатом этого является странная смесь поощрения изобретений, совместного использования новых процессов производства и усилий помешать применению этих процессов там, где это могло бы снизить цены или уменьшить прибыли.

Точка зрения многих членов картелей была выражена

в 1927 г. сэром Альфредом Мондом, организатором «Империал Кемикал Индастриз», следующим образом:

«Поскольку нет монополии на изобретения, никто не может сказать, откуда появится ближайшая великая идея: из Англии, Америки, Японии, Италии, Франции или ещё откуда-нибудь. Этот факт означает, что в любой момент одна какая-нибудь страна может оказаться в состоянии выдвинуть новую идею, способную сразу вывести из равновесия всю мировую промышленность. Это обстоятельство даёт стимул естественному желанию — в интересах не только самих руководителей промышленности, но и всего мира в целом — сотрудничать со всеми работающими над такими же идеями, чтобы объединить результаты изобретательства и исследований и содействовать как можно скорее и в каждой цивилизованной стране экономическому ходу производства... Еще не совсем усвоен тот факт, что практика, рассматривающая производственные процессы, как секреты, требующие сугубой охраны, устарела. Современные методы требуют обмена информацией и плодами исследований между всеми работающими в одной и той же отрасли промышленности».

Крупные международные концерны, имеющие возможность, действуя совместно, пользоваться монополией власти, основанной на патентах, в стремлении улучшить своё патентное положение обычно тратят значительные суммы на исследовательскую работу. Не приходится сомневаться, что систематическое проведение экспериментов в области исследования ускоряется такими затратами. Спорно, однако, будут ли иметь успех ставшие рутинными исследовательские работы этих крупных фирм в создании основных изобретений, открывающих новые области исследования. Более того, очевидно, что многие изобретения в отраслях промышленности, контролируемых патентами, не предназначены для промышленного применения, а служат цели ограждения этих отраслей от технического прогресса; процесс производства патентуется для того, чтобы помешать другим использовать это изобретение. Например, в сообщении директора концерна «Дюпон» концерну «Империал Кемикал Индастриз» в 1937 г. говорится:

«Второе наше дело о диэлектриках касается приме-

нения хлоризопропиловых бензинов в качестве диэлектриков. В ходе нашей работы было обнаружено, что эти материалы вполне пригодны для того, чтобы стать определённой угрозой, как конкурирующий продукт, при условии достаточно низкой стоимости сырья. Заявка на патент была зарегистрирована в качестве страховой заявки, чтобы обеспечить возможную защиту, но без расчёта на промышленное применение в будущем».

В отраслях промышленности, в которых использование патентов составляет основу промышленного могущества, обмен патентами между участниками картельного соглашения расширяет область применения отдельных изобретений и предоставляет каждому концерну-участнику более обширную техническую информацию. В некоторых случаях, когда фирмы связаны постоянным соглашением об обмене патентами и процессами производства, происходит обмен подробностями оперативного опыта, обозначаемыми термином «знать, как» («know-how»). Если бы такой откровенный обмен был общим, положение внутри картеля приблизилось бы к тому, которое господствовало бы вообще в народном хозяйстве, если бы все новые изобретения предназначались для общественного пользования. В самом деле, это повело бы даже к меньшему сокрытию торговых тайн. Но на практике технические преимущества объединённой информации подчинены коммерческим соображениям, и обмен информацией часто бывает строго ограничен. В 1927 г. сэр Альфред Монд писал:

«Картель, или объединение, существующее только ограниченное число лет, в действительности есть не что иное, как перемирие в промышленной войне, и люди не собираются передавать оружие и методы ведения войны тем, кто через несколько лет, возможно, снова будет с ними сражаться. Поэтому вы не получаете законченного и полного обмена информацией, патентами, изобретениями и новыми процессами производства. Такой обмен имеет большое значение не только для прогресса отдельных концернов, но и для развития всей промышленности в целом... Средством, с помощью которого это может быть сделано наилучшим образом, является полное слияние».

Обмен информацией между участниками картельного

соглашения зависит от выработки методов предупреждения конкуренции между ними. В 1929 г. одно должностное лицо концерна «Дюпон» выразило эту мысль следующим образом:

«Наш отдел в то время считал и всё ещё считает, что всякое соглашение, предусматривающее обмен технической информацией, неразумно, если оно не сопровождается территориальными ограничениями. Можно было бы хорошо выяснить этот вопрос и надлежащим образом проверить, какую цель преследует дополнительное соглашение, если бы фирму «Нобель» спросили, почему «Дюпон» должен согласиться снабжать фирму «Нобель» технической информацией, давая ей возможность конкурировать с концерном «Дюпон» во Франции и других странах за пределами британской территории».

В 1933 г. в переговорах между «Дюпон» и «И. Г. Фарбен» относительно предполагавшегося соглашения об азоте была выражена такая же точка зрения, но подчёркивалась возможность того, что техническое сотрудничество могло бы привести к коммерческому сотрудничеству:

«Доктор Мюллер спросил, не будет ли логически необходимым заключить коммерческое соглашение между тремя фирмами, если возможно достигнуть удовлетворительного технического сотрудничества. Для одной фирмы могло бы быть затруднительным помогать другой в улучшении её технического положения, когда обе фирмы конкурируют на определённых рынках. Удовлетворительная коммерческая договорённость уже существовала между «Империал Кемикал Индастриз» и «И. Г. Фарбен» на рынках азотных удобрений.

Г-н Крейн считал, что нет необходимости откладывать техническое сотрудничество до тех пор, пока не будет достигнуто коммерческое соглашение; он полагал, что удовлетворительные отношения в коммерческой области последуют автоматически, так как едва ли, по его мнению, фирмы стали бы бессмысленно конкурировать друг с другом в торговых операциях, сотрудничая в области техники. Во всяком случае разумно предполагать, что три фирмы уже так близки друг к другу в смысле технической эффективности, что свободный обмен опытом не мог бы повлиять на их относительную конкуренто-

способность. В настоящее время валютные курсы, тарифные ограничения и уровень зарплаты имеют гораздо большее значение при определении конкурентоспособности данной страны на экспортных рынках. Если бы одним участником было сделано изобретение, способное произвести переворот в производстве какого-либо отдельного продукта, положение было бы спасено соглашением об обязательном предоставлении в таком случае лицензий».

В некоторых картелях господствующая фирма старается сохранить и усилить своё положение, препятствуя исследовательской работе других фирм. Такова, повидимому, политика «Дженерал Электрик К°» по отношению к другим фабрикантам электрических ламп. Служащий фирмы «Бартлетт, Эйре, Скотт энд Кил» писал в 1935 г. служащему фирмы «Тонг-Сол Лэми Уоркс»:

«Фирма, получившая лицензию на производство ламп, не имеет стимула работать над новыми изобретениями, если «Дженерал Электрик К°» может свободно брать всё, что она разработает».

В меморандуме о флуоресцентном освещении, написанном в 1938 г., служащий фирмы «Хайгрейд Сильвания Корпорэйшен» заявил:

«Способ предоставления лицензий фирмой «Дженерал Электрик» лишает нас стимула добиваться своих собственных патентов на производство ламп; таким образом, фактически это ослабляет патентную сеть фирмы «Дженерал Электрик», уменьшая количество патентов лицензионной группы «Дженерал Электрик».

В 1939 г. должностное лицо фирмы «Хайгрейд» сообщало о совещании с должностным лицом «Дженерал Электрик» следующее:

«Автор письма спросил г-на Слоуна о его мнении относительно целесообразности концентрации всех исследовательских работ одной отрасли промышленности в одной лаборатории в связи с опасностью, что такая лаборатория может стать отсталой и приобрести тенденцию работать лишь в одном направлении. В ответ на это г-н Слоун отметил, что в некоторых случаях лаборатория могла бы стать помехой, потому что, поскольку это касается коммерческой деятельности различных членов электроламповой промышленности, фирма «Дженерал

Электрик К°» получает более высокую норму прибыли, чем какая-либо другая».

В том же году другой представитель «Хайгрейд» в докладе о совещании с представителем фирмы «Дженерал Электрик» писал:

«Он сообщил, что «Вестингауз» и «Чемпион» были довольны своим мероприятием и что сокращение их деятельности по развитию техники оказалось для них на много более выгодным. Я сказал ему, что мы не согласны с такой политикой и не находим, чтобы для какой-нибудь отрасли промышленности было полезно пытаться сосредоточить все работы по развитию техники в одной лаборатории. К примеру, в каком положении находилась бы теперь автомобильная промышленность, если бы все усовершенствования были сосредоточены у одной из крупных фирм? Он ответил, что, конечно, его фирма имеет доступ ко всем техническим достижениям Европы».

При оценке влияния картелей на технический прогресс следует также сопоставить выгоды, получаемые внутри картелей от объединения патентов и производственной информации, с существенными препятствиями, с которыми сталкиваются концерны, не являющиеся членами картелей. Эти фирмы не получают доступа к техническим достижениям всех участников патентного соглашения и не могут заключать соглашений относительно патентов кого-либо из членов картеля, если другой член его пожелает осуществить своё право вето. Ограничения, налагаемые таким образом на независимые концерны, конкурирующие своими ценами, часто бывают значительными. Даже концернам, обладающим своими собственными картельными связями, часто препятствуют в использовании технологических приёмов, подходящих для их собственных отраслей производства. Такие случаи особенно наглядны в химической промышленности.

Один пример приводился при описании соглашений о патентах и процессах производства на стр. 35 настоящей монографии. Другим примером служат те ограничения доступа к новым техническим достижениям, которые были навязаны концерном «Дюпон» в связи с переговорами между «Империал Кемикал Индастриз» и фирмой «Ром и Хаас» в 1937 г. ИКИ признал, что его

соглашение с «Дюпон» ограничило его возможности предоставлять информацию другой фирме:

«Вполне понятно, что общего взаимного обмена информацией не может быть, и фирма «Ром и Хаас» признала тот факт, что мы не располагаем свободой соглашаться на какой-либо такой обмен. Единственное, что предусматривается соглашением, — это обмен будущими патентными заявками относительно процесса отливки метакрилового листового материала; обмен строго ограничен фактическим содержанием заявляемых спецификаций, так что фирме «Ром и Хаас» нельзя передавать каких бы то ни было оперативных или других подробностей кроме содержащихся в самих спецификациях. Если бы концерн ИКИ зарегистрировал какой-нибудь патент, основанный на информации «Дюпон», этот патент не подлежал бы передаче фирме «Ром и Хаас». Патенты «Дюпон», заявленные в Европе по просьбе ИКИ, вообще остаются вне данных переговоров».

Однако даже ограниченное таким образом предложение не могло удовлетворить концерн «Дюпон». Один из сотрудников концерна «Дюпон» сообщил комиссии внешних сношений концерна следующее:

«Мы усомнились в допустимости намерения ИКИ войти в соглашение с фирмой «Ром и Хаас» в Германии о выдаче ей лицензии на процесс производства метакриловых зубоврачебных пластических масс; мы понимаем, что это соглашение включает передачу нынешней и будущей производственной информации, и, имея в виду факт наличия какой-то связи германской фирмы «Ром и Хаас» с американской фирмой «Ром и Хаас», считаем, что наша информация и информация ИКИ должна будет просачиваться к американской фирме. Обсуждение этого вопроса, вероятно, повлечёт за собой рассмотрение всей проблемы выдачи лицензий третьим лицам на неисключительной территории.

В данном случае мы полагаем, что ИКИ снизит ценность предоставленных нам прав, а также передаст полученную от нас информацию фирме «Ром и Хаас». Если же предположить, что ИКИ получит обязательство фирмы «Ром и Хаас» в Германии не передавать информации своим контрагентам в США, то у нас отпадут основания для жалобы на условия

соглашения. Однако такое соглашение может только помешать сотрудничеству между отделом пластмасс концерна «Дюпон» и ИКИ, и было бы, видимо, плохой политикой со стороны обоих участников, если бы они заключили соглашение, которое будет препятствовать полному сотрудничеству между ИКИ и «Дюпон». В этом и подобных случаях казалось бы желательным проводить такую политику, чтобы сотрудничество с третьими лицами было ограничено, насколько это возможно, патентными лицензиями, даже если бы иногда одной из сторон пришлось, поступая так, пожертвовать доходом от отчислений».

Технический прогресс концернов, не являющихся членами картелей, часто задерживается систематическими усилиями лишить их возможности изобретать и продавать свои изобретения. Применяемые при этом методы варьируют от случая к случаю. Договор, заключённый в 1932 г. между фирмами «Аутожиро» в Америке и «Келлет Эйркрафт Корпорэйшен», предусматривает, что «Келлет» «без письменного согласия фирмы «Аутожиро» не будет приобретать или применять какие бы то ни было лицензии по патенту или по патентной заявке, не принадлежащим фирме «Аутожиро» или не контролируемым ею; фирма «Келлет» не будет также покупать для самолётов или применять в самолётах, изготовленных ею или для неё по настоящей лицензии, никаких изобретений или аппаратов, защищённых патентами или патентными заявками, не принадлежащими фирме «Аутожиро» или не контролируемыми ею».

Договор, заключённый в 1937 г. между «Вестингауз Электрик энд Мэнюфекчуринг К°» и одним чехословацким концерном, содержит положение, согласно которому чешская фирма берёт на себя обязательство не изготавливать, не применять и не продавать материала или частей, изготовленных по образцам или чертежам других промышленников, кроме Вестингауза, и «не искать консультации и не пытаться получить производственную или другую техническую информацию от других электропромышленников», кроме как с согласия Вестингауза. Картель по производству перекиси водорода заключил с выдающимися инженерами договоры, запрещавшие им продавать свои услуги независимым концернам. Напри-

мер, договор 1936 г., заключённый с доктором Виктором Макров, предусматривал, что он не должен будет строить заводы по производству перекиси водорода в течение трех лет; впоследствии это ограничение было продлено ещё на пять лет. В соглашении с главным инженером другого концерна было предусмотрено, что он не должен предлагать лицензий на совместно разработанный процесс производства для других стран. Во время переговоров в 1939 г. о возобновлении договора с третьим инженером было заявлено, что предоставить этому специалисту возможность свободно действовать в области производства перекиси водорода считается нецелесообразным.

Даже среди членов картелей промышленное применение технического прогресса часто задерживается. Когда какое-нибудь существенное изобретение может, повидимому, вызвать резкое сокращение спроса или потребовать изменения существующих процессов производства, то можно ожидать, что картель будет задерживать введение нового процесса до тех пор, пока не сможет пойти на такой риск. Когда усовершенствование процесса гидрогенизации угля дало как будто возможность дёшево вырабатывать нефть из угля, «И. Г. Фарбениндустри» и «Стандарт Ойл» в Нью-Джерси заключили соглашение, по которому «И. Г. Фарбен» обязался не работать, за исключением Германии, в нефтяной промышленности, а «Стандарт Ойл», в свою очередь, дала обязательство не работать в химической промышленности. На основании этого соглашения контроль над гидрогенизационным способом производства нефти за пределами Германии был передан фирме «Стандарт Ойл», чтобы её капиталовложения в производство нефтепродуктов могли быть полностью защищены. В Соединённых Штатах фирма «Стандарт» выдавала лицензии только крупным нефтяным фирмам, не заинтересованным в применении гидрогенизации. За пределами Соединённых Штатов фирма «Стандарт» приняла фирму «Шелл» в качестве партнёра в «Интернейшенэл Хайдро-Пэтентс К°» («Hydro-Patents Co»), контролировавшей патенты на гидрогенизацию, и через эту компанию оба её участника стали ограничивать применение этого производственного процесса, насколько это позволяли правительственные

интересы и угроза со стороны конкурирующих способов производства. В 1935 г. фирма «Стандард» сделала следующее заявление о своей политике:

«При условии соблюдения вышеуказанного, а именно того, что фирма «Интернейшенэл Хайдро-Пэтентс» (ИХП) не будет стремиться вызывать интерес там, где его вовсе нет, ИХП должна быть поставлена в положение независимой компании, обладающей патентом и выдающей соответственные лицензии, и ей должно быть разрешено пытаться продавать свой процесс производства всюду, где имеется серьёзный интерес к гидрогенизации... Ограничиваая деятельность фирмы ИХП иным, чем это указано выше, способом, мы добьёмся лишь незначительной задержки гидрогенизации угля, смолы и т. д., а политика репрессий, по всей вероятности, лишит нас того преимущества, которое связано с нашим теперешним положением. С другой стороны, намеченная выше политика не будет способствовать возбуждению интереса к гидрогенизации, если он ещё не существует. Если гидрогенизация угля, смолы и т. д. будет оправдана с экономической точки зрения, или если следует содействовать ей ради националистических интересов, или по причине каких-либо особых местных условий, то для нас, как для нефтяных фирм, выгоднее участвовать в этом предприятии, получать от этого возможные прибыли и обеспечить распределение продуктов, о которых идёт речь, через наши существующие сбытовые организации».

В 1937 г. одно должностное лицо фирмы «Стандард» сообщило, что фирма «Шелл» следующим образом инструктировала свою шанхайскую контору:

«Вообще производство нефти из угля (или смолы) не рентабельно и может иметь место только при условии защиты высокими таможенными пошлинами. Ясно, что такое невыгодное производство противоречит интересам нефтяных фирм, и что поэтому вообще в порядке вещей, если нефтяные фирмы стараются воспрепятствовать тому, чтобы какие-либо страны оказались заинтересованными в нерентабельном производстве автомобильного горючего. Если же такой образ действий осуществим и желателен, необходимо во всяком случае позаботиться о следующем: нефтяные фирмы должны

разъяснить, что если правительство заинтересовано в создании синтетического производства, то применение процесса, патентованного фирмой ИХП, будет наилучшим разрешением вопроса по сравнению со всяkim другим решением».

Телеграмма фирмы «Стандард», посланная в Шанхай, выражала согласие с этой точкой зрения. В Англии, когда лицензия, наконец, была выдана концерну «Империал Кемикал Индастриз», производство этого концерна было ограничено 25% производства фирм «Стандард» и «Шелл» в Британской империи.

Изобретательность исследовательских организаций, обслуживающих картели, иногда получает извращенное направление на развитие техники, позволяющей сохранить власть картеля. Если картель добился высоких цен при продаже товаров какой-нибудь группе потребителей, то его учёным может быть поручено изыскать препятствия попыткам этих потребителей покупать где-либо более дешёвые товары. Иллюстрацией такого вида исследований служит деятельность одной из самых больших лабораторий мира, занятой исследованиями в области органической химии, — концерна «Дюпон». Этот концерн разработал пигмент, который можно было использовать либо как краску для лаков, либо как краситель для текстиля. Но фирма опасалась, что последнее применение нарушит всю структуру цен на красители для текстиля. Директор лаборатории «Дюпон» заявил:

«Потребуется, вероятно, продолжить работу по добавлению компонентов к краскам «Монастрал» с тем, чтобы сделать их непригодными для текстиля, но удовлетворительными в качестве красок».

В июне 1940 г. лаборатория сообщила:

«Г-н Чантлер считал, что будет очень трудно получить пигментные смеси, непригодные для набойки тканей:

...(В) *Вещества, вредные для набойки тканей.* Была подана мысль, что можно применить некоторые составы, которые бывают белыми в обычных условиях, но которые окислялись бы и давали цветные пятна при хлорной отбелке тканей. Было сделано несколько экспериментов в этом направлении с применением таких составов, как хлоростен Н, дианисидин и дюпоновская окси-чёрная основа. Полных сведений об этой работе не

имеется. Г-н Дален выразил мнение, что прибавление таких составов, вероятно, причинит такой же, если не больший ущерб торговле красками, как и текстильно-набивному делу.

Для смешивания с пигментом были предложены такие вещества, как толчёное стекло и карборунд. В то время как несомненно, что эти материалы царапали бы валы для набойки, их влияние на краски и лаки еще подлежит сомнению».

Два дня спустя вопрос основательно обсуждался на конференции с представителями «Дженерал Энилайн Уоркс» («General Aniline Works»). Изобретательность, с которой проводились исследования способов порчи, явствует из следующих выдержек из протокола конференции:

«Была признана важность разрешения этих задач, и было постановлено, что обе стороны будут разрабатывать те многообещающие идеи, которые были выдвинуты во время дебатов... После подробного обсуждения различных способов воздействия на препарат оказалось заслуживающим внимания следующее:

1. а) *Смеси «CPC» с лаками.* Самый многообещающий способ заключается, повидимому, в составлении смеси «CPC» с лаком, особенно с лаком из «CPC». Такая смесь должна быть довольно устойчива по отношению к свету, но непрочна в стирке тканей или несовместима с обычными красящими составами для набойки...

д) *Порча хлопчатобумажной ткани.* В «CPC» могут быть включены составы, которые, будучи применены к текстилю, после отбелки или нагревания усиливают порчу ткани. Такие составы, как хлористые соли или алифатические галоиды, которые давали бы соляную кислоту, являются специфическими примерами.

г) *Раздражающие вещества.* Известно, что некоторые смолы и растворители действуют раздражающе на кожу, вызывая часто дерматит. Вероятно, можно было бы составить такую смесь с «CPC», при которой ткани будут раздражать кожу.

х) *Включение зернистых примесей.* Казалось слишком опасным пытаться добавлять в «CPC» зернистые примеси: хотя они и мешали бы использованию нового красителя для тканей, они также причинили бы серьёзный

ущерб применению такой краски в размолотом виде для окраски поверхностей.

Было признано, что простое лишение красителя блеска не было бы удовлетворительным решением вопроса, поскольку матовые тона часто употребляются в текстильном производстве».

У нас нехватает сведений для подсчёта соотношения между исследовательскими усилиями картелей, посвящёнными усовершенствованию производственных процессов и продукции, и работой над патентами, направленной на то, чтобы вытеснить других из той или иной области, оставив при этом патенты неиспользованными, а также посвященной изучению способов ухудшения продуктов, способов вроде тех, которые описаны выше.

3. Усилия, направленные к ослаблению независимых предприятий. Почти неизбежной составной частью картельной политики являются согласованные усилия участников картелей ослабить независимые концерны. Имеющиеся у картелей средства похожи на средства, применяемые трестами внутри страны для ограничения торговли. Сюда входят: согласованные усилия лишить сырья, организация бойкота со стороны сбытовых фирм, заключение торговых соглашений, исключающих конкуренцию, согласованный отказ в выдаче патентных лицензий или в разрешении на доступ к технической информации, возбуждение кляузных судебных дел, война цен в местном масштабе и тому подобные формы давления. Уже описанные договоры выражают собою стремление ослабить независимые фирмы, так как с их помощью эти фирмы лишаются услуг изобретателей или возможности выдавать лицензии на свои изобретения концернам, ведущим дела с картелем. В области продажи электрических ламп соглашение между «Дженерал Электрик К°» и «Корнинг Гласс К°» (*«Corning Glass Co»*) разрешает продажу матовых с внутренней стороны ламп только промышленникам, указанным фирмой «Дженерал Электрик». Целью этого ограничения, повидимому, является попытка помешать независимым фирмам предлагать самый распространённый вид ламп. Подобным же образом соглашения между «Дженерал Электрик» и «Эир Редакшен К°» (*«Air Reduction Co»*) помешали продаже аргона независимым фирмам и таким

образом заставили этих промышленников применять в производстве ламп менее удовлетворительный азот.

Попытка задушить независимую фирму путём закрытия для неё доступа к патентованной технологии имела место в 30-х годах в области производства перекиси водорода. Американские члены картеля — «Дюпон» и «Буффало Электро-Кемикал К°» («Buffalo Electro-Chemical Co») — заставили германскую фирму «Шеринг» и английскую «Ла Порт» («La Porte Co») — обе были членами картеля — прекратить переговоры с единственной американской независимой фирмой «Пенсильвания Солт К°», которая добивалась получения лицензий на один производственный процесс. После этого «Пенсильвания Солт К°» обратилась к «И. Г. Фарбениндустри», но «И. Г. Фарбен» после переговоров с членом картеля «Дейче Гольд унд Зильбер Шейдеаншталт» («Deutsche Gold und Silber Scheideanstalt») отказал ей в лицензии. По сообщению фирмы «Шейдеаншталт», «И. Г. Фарбен» заявил, что «вследствие господствующих общих условий он не может советовать фирме «Пенсильвания Солт» заняться производством перекиси водорода в порядке конкуренции с фирмой «Ресслер энд Хасслахер Кемикал Корпорэйшн» («Roessler and Hasslacher Chemical Corporation»), являющейся филиалом «Дюпон», и поэтому он не может удовлетворить желание фирмы «Пенсильвания Солт».

Позже г-н Гиббс из фирмы «Пенсильвания Солт» обратился к итальянской фирме «Монтекатини» («Montecatini Co»), которая направила его к французской фирме «Л'Эр Ликид» («L'Air Liquide»). Последняя в свою очередь направила его к немецкой фирме «Гольд унд Зильбер Шейдеаншталт». В письме «Шейдеаншталт» мы читаем:

«Конечно, г-н Гиббс, зная наши отношения с «И. Г. Фарбен», к нам не обратился. Но в конце концов вы увидите из вышеизказанного, что «Пенсильвания Солт Мэнюфекчуринг К°» всё ещё стремится приобрести лицензию на процесс производства перекиси водорода в Соединённых Штатах Америки».

Угрозы возбуждения патентного судебного процесса часто имеют успех, заставляя независимый концерн притти к соглашению с картелем. В области производ-

ства титана «Нэйшенэл Лэд К°» («National Lead Co») и «Дюпон» использовали свои объединённые патенты и патенты, полученные в 1934 г. от их европейских партнёров по картелю, для того чтобы заставить компанию «Америкен Циркониум К°» принять лицензионное соглашение, которое ограничило бы использование её недавно сооружённого завода для конкуренции с этими двумя членами картеля. Под угрозой иска о нарушении патентных прав фирма «Циркониум» пошла на соглашение, по которому предоставила фирме «Нэйшенэл Лэд» 10% своих акций, согласилась не экспортirовать из США титановых составов и обязалась не производить более 3 тысяч тонн в год в течение первых трёх лет, 6 тысяч тонн в год в течение последующих шести лет и 9 тысяч тонн в год в дальнейшем, до истечения срока действия патентов в 1951 г. Под давлением аналогичных угроз со стороны тех же фирм «Вирджиния Кемикал К°» («Virginia Chemical Co») приняла в 1937 г. лицензию фирмы «Дюпон», ограничившую её производство контингентами, равными контингентам фирмы «Циркониум». Эта лицензия была одобрена фирмой «Нэйшенэл Лэд».

Методы давления, которые фирма «Дженерал Электрик К°», пользуясь своим контролем над американским рынком ламп накаливания, применила для того, чтобы добиться контроля над процессами производства флуоресцентного освещения фирмы «Хайгрейд Сильвания Корпорэйшн», были описаны в 1939 г. одним служащим этой фирмы:

«Затем г-н Слоун указал, что он не знает, как с точки зрения человеческой психологии их организация могла бы сотрудничать с нами в деле производства ламп накаливания так, как бы мы хотели, и в то же время действовать против нас в области производства флуоресцентных ламп. Он считает, что такой порядок противоречил бы законам человеческой природы. Он заявил, что если дело будет вестись и дальше попрежнему, они могут быть вынуждены возбудить против нашей фирмы судебный процесс, и в этих условиях, конечно, было бы особенно трудно сотрудничать с нами в области ламп накаливания. Несомненно, это очень важное положение, поскольку «Дженерал Электрик», задерживая поставку оборудования, задерживая информацию

о новых типах проводов, о новых включателях, о новых конструкциях и т. д. и применяя при продаже такие методы, которые теперь вообще запрещены, могла бы, несомненно, создать нам колоссальные препятствия в области производства ламп накаливания».

Соглашения об исключительном праве продажи часто имеют целью помешать конкуренции со стороны зависимых фирм. Один латиноамериканский производитель утверждает в своей жалобе, что он может изготавливать товар такого же качества, как импортный, и по более низкой цене. Однако, заявляет он, более крупные возможные клиенты не желают покупать у него, опасаясь, что их американские и английские поставщики откажутся доставлять им другие товары и, может быть, вообще пользоваться их услугами.

В начале 30-х годов война цен была использована в качестве средства уничтожения более слабых производителей азота. После обсуждения с представителем «И. Г. Фарбен» результатов недавних совещаний этого концерна с английскими производителями должностное лицо фирмы «Дюпон» сообщило своей главной конторе:

«На прошлой неделе доктор Шмитц был в Лондоне три дня и полагает, что сумел убедить англичан в неразумности их агрессивного поведения. Он подробно обсудил дело с сэром Гарри Макгоуаном, Поллиттом и Никольсоном. Недавняя позиция англичан заключалась в том, чтобы работать при любых издержках и продаивать по любой цене, в расчете добиться таким образом исчезновения более слабых фирм. Они полагали также, что если концерн применит их политику к торговле азотнокислым натрием, промышленность в Чили будет уничтожена».

Впоследствии эта политика была заменена картельной программой, включавшей также и чилийских производителей.

В 1938 г. американские участники Международного стального картеля настаивали на том, чтобы европейские члены картеля снизили цены в целях борьбы с независимыми американскими экспортёрами. Одно должностное лицо, участвовавшее в управлении Американской экспортной ассоциацией, сообщило:

«Мы не возражаем против того, чтобы континенталь-

ные или английские промышленники устанавливали цены ниже 9 ф. 15 шилл. при помощи системы скидок (т. е. делали как раз то, что мы просили их делать в течение некоторого времени, чтобы устраниТЬ американского аутсайдера), если у них есть какое-то реальное основание не желать, чтобы снижение цен ниже 9 ф. 15 шилл. стало официально известным. Но в качестве партнёров мы считаем, что мы имеем право знать, что они фактически делают... Мы бы были склонны не заниматься судовой сталью для скандинавского и голландского рынков (за исключением, пожалуй, периодов дефицита у нас, и тогда лишь настолько, насколько необходимо, чтобы пополнить наш дефицит), при условии, что нам не отказывают в возможности взять на себя работу, уступаемую картелем для его заводов в районе Филадельфии. Кроме того, вам хорошо известно, что чем скорее эти заводы будут лишены самостоятельной работы, тем выше будут наши шансы поставить их под контроль нашей собственной группы».

Солидарная позиция, занятая Международным алюминиевым картелем против независимых, была обрисована в докладе, сделанном в 1937 г. Международной торговой палате:

«Как и во всех подобных картелях, членам его запрещено поддерживать аутсайдеров, покупая у них такие же продукты, какие имеются у Союза, без согласия последнего. Капиталовложения в заводы аутсайдеров также запрещаются, если только при этом члены картеля не приобретают решающего влияния на данных заводах и не обеспечивают таким образом их присоединения к Союзу. Наконец, запрещается также продажа или сдача в аренду аутсайдерам, не признающим постановлений Союза, заводов, принадлежащих членам картеля».

4. Картелирование и производительность промышленного труда. Влияние картелей на производительность промышленного труда нельзя определить без рассмотрения исчерпывающих данных об издержках производства за значительные периоды времени. Поскольку такие данные имеются, они однако показывают, что основные цели картелей и их деятельность имеют в виду не рост производительности труда, а её понижение.

Одна из самых часто встречающихся задач картели-

рования заключается в том, чтобы предотвратить закрытие предприятий со сравнительно высокими издержками производства. Картели стремятся распределить работу между имеющимися концернами с неизбежным результатом, что наименее производительные предприятия получают право продолжать своё существование и располагать определённым рынком на тех же основаниях, как и наиболее производительные. По соглашению 1930 г. об образовании азотного картеля концерны с высокими издержками производства фактически получили относительно более крупные квоты, чем концерны с низкими издержками производства. Представитель фирмы «Дюпон» писал:

«По сведениям, полученным от «Империал Кемикал Индастриз», соглашение было основано на ограничении каждым производителем своего производства до минимума, потребного, по его утверждению, для рентабельности операций. Этот минимум определялся отдельно для каждой производственной единицы и основывался в каждом случае исключительно на её индивидуальных показателях. Это значит, что для одного предприятия с фактической мощностью в 50 тысяч фунтов минимальная рентабельная производительность могла быть исчислена в 25 тысяч фунтов, в то время как для второго предприятия с той же фактической мощностью минимальная рентабельная производительность могла быть установлена, скажем, в 35 тысяч фунтов, ввиду её более высоких накладных и производственных расходов. Каждая производственная единица имеет право производить до установленного минимума рентабельной мощности, и сбыт этой продукции обеспечен».

За исключением того, что по временам происходило на контролируемой германскими фирмами территории под давлением нацистского правительства, картельные соглашения о ценах обычно устанавливали их на взаимно удовлетворяющем уровне, т. е. на уровне, который был вполне приемлем даже для концернов с самыми высокими издержками производства. Таким образом картели часто устраниют действие конкуренции в смысле побуждения промышленников повышать производительность труда на своих предприятиях и в смысле вытеснения предприятия с низкой производительно-

стью, но редко предоставляют выбор других средств для достижения той же самой цели.

В развитии техники картели имеют тенденцию способствовать повышению производительности труда, поскольку она является результатом объединения изобретений и обмена производственной информацией («know-how»), и в то же время они имеют тенденцию тормозить повышение производительности труда, поскольку не допускают применения новых процессов производства и лишают не-членов картелей возможности пользоваться преимуществами технического прогресса.

Утверждения картелей, что они снижают стоимость обычных деловых и производственных операций, мало обоснованы. При помощи централизованного сбора статистических данных некоторые картели обеспечивают себе более точную торговую информацию по более низкой цене. Немногие картели, сбывающие продукцию с помощью общей агентуры, могут добиться известного снижения торговых расходов. В некоторых случаях, когда для картельных операций используются совместно принадлежащие филиалы, объединение управления может дать возможность избежать дублирования как в отношении оборудования, так и в отношении организации сбыта и создать концерн более рентабельного размера. Очевидно, однако, что вероятность достижения таких результатов совсем не связана с природой картелей, поскольку цель картелей прежде всего заключается в устраниении конкуренции и поскольку существенной экономии можно достигнуть только в том случае, если весь рынок так невелик, что не может обеспечить сбыт двум или более концернам, достаточно крупным для того, чтобы быть рентабельными.

За немногими только что упомянутыми исключениями картельная организация обычно складывается из рыночных соглашений, не объединяющих управления различных концернов. И, конечно, возможности снижения издержек производства путём таких соглашений ограничены. Одна из них — это возможность избежать некоторых, но не всех расходов, возникающих в связи с колебаниями объёма продукции; однако и при наличии картелей колебания, основанные на изменениях спроса, должны возникать раньше или позже. Другая возмож-

ная экономия, не являющаяся, однако, подлинной экономией, может быть достигнута благодаря более низким ценам на покупаемое сырьё, которых члены картеля иногда могут добиться, став монопольными покупателями. Этим факторам противостоит рост издержек производства, которого можно обычно ожидать в результате ограничения картелем выпуска продукции.

Но и в том случае, когда картели повышают производительность труда, ценность этого достижения спорна, пока длится картельный контроль. Заинтересованность общества в большей производительности труда обычно основывается на убеждении, что более низкие издержки производства приведут к более низким ценам и таким образом увеличат потребление. Производительность труда в монополистическом предприятии способствует прежде всего выгоде монополистов и может мало содействовать общественной выгоде. Например, Алюминиевая корпорация Америки признаёт, что в производстве алюминия она достигла значительной оперативной экономии за четверть века с начала первой мировой войны, и утверждает, что значительная часть этой экономии была получена в результате централизованного управления и централизованного контроля над исследовательской работой. Тем не менее под защитой внутренней монополии и картельных соглашений, исключавших импорт со стороны иностранных концернов, цена на слитки алюминия в Соединённых Штатах в начале 1939 г. была приблизительно на один цент выше на фунт, чем господствующая цена в 1911 г. Цены на алюминий поднялись во время войны и упали в период депрессии, но при этом движении цен снижение издержек производства алюминия не привело к какой-либо выгоде для покупателя. Впоследствии под давлением возбуждённого правительством судебного антитрестового процесса и поощрения правительством производства независимых фирм Корпорация нашла возможным снизить цены примерно на 25 %, несмотря на рост издержек производства в военное время, и всё же получала такую большую прибыль, что в 1943 г. правительство путём повторных переговоров добилось от неё возврата около 76 млн. долларов сверхприбыли по договорам на общую сумму менее 500 млн. долларов.

ЧАСТЬ II

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КАРТЕЛИ В ПОЛИТИКЕ

Международные картели образуются соглашениями о международной торговле, заключаемыми коммерческими предприятиями нескольких стран. Часто некоторые участники такого соглашения сами являются международными объединениями, обладающими собственностью в различных странах и имеющими дочерние компании и филиалы, учреждённые в соответствии с законами этих стран. При создании и осуществлении картельных соглашений участники должны определить свою политику относительно международной торговли и обмена информацией через государственные границы. Такая деловая политика неизбежно приобретает государственно-политическое значение.

Настоящий меморандум ставит себе задачей рассмотреть некоторые стороны картельной политики в её отношении к государственной торговой политике, как она выражена в законах и административных распоряжениях о таможенных тарифах, демпинге и иностранной валюте; в её отношении к государственной политике в области государственных доходов и контроля над деятельностью предприятий, поскольку это выражается в налоговом обложении и в контроле цен; в её отношении к государственной безопасности, поскольку она может быть затронута политической пропагандой, передачей военных секретов и развитием стратегических отраслей промышленности в мирное время, и в её отношении к экономической войне, включая сюда ограничение вражеской торговли, сношения с врагом и секвестр

и распоряжение вражеским имуществом. Мы подведём итоги характера и непосредственного значения картельной деятельности в отношении указанных вопросов, но не будем пытаться обсуждать общее влияние международных картелей на политические взаимоотношения между государствами.

Как было указано в первой части меморандума, картели стремятся служить деловым интересам своих членов путём ограничения различными способами конкуренции. Поскольку между отдельными государствами существует договорённость о содействии развитию международной торговли и об устраниении торговых барьеров, политика международных картелей может идти вразрез с торговой политикой всех заинтересованных государств. Создаваемые картелями ограничения торговли могут находиться в противоречии с проводимой государствами политикой содействия развитию торговли.

Однако отношение картельной политики к государственной политике часто бывает более сложным. Государства, подобно картелям, могут принимать меры по ограничению торговли. Но в то время как устанавливаемые картелями ограничения служат интересам членов картелей во всём мире за счёт аутсайдеров, ограничения, налагаемые государствами, служат интересам отдельного государства за счёт интересов других стран. Ограничения, устанавливаемые картелями, могут приходить в столкновение с ограничениями, вводимыми государством, и, чтобы стать оружием ограничительной государственной политики в одной стране, картель должен быть также средством нападения на национальные интересы других стран. Картели могут выражать коллективную заинтересованность производящих стран в эксплоатации потребляющих стран, но поскольку картели являются международными, можно ожидать, что они будут сопротивляться подчинению национальной политике какой-нибудь одной производящей страны, и, несомненно, многие из них так и поступают. Однако в тех случаях, когда в картеле доминирующую роль играют предприятия какой-либо одной страны, экономический контроль, проявляющийся в политике картеля, может также принять и политическую форму, так что деятельность картеля будет дополнять и усиливать

мероприятия государства, в котором находятся доминирующие концерны.

Вероятность такого результата увеличивается, когда политические задачи этой страны согласуются с ограничительной политикой членов картелей из других стран, так что достигаемые таким путём выгоды для данного государства не влекут за собой какого-либо непосредственного делового ущерба для иностранных членов картеля. Картель может быть легко использован для политических целей, если предприятия какой-нибудь одной страны, участвующие в нём, склонны проводить политику этой страны, в то время как члены картеля, принадлежащие к другим национальностям, в первую очередь имеют в виду свои коммерческие интересы.

Вероятность того, что государственная политика будет оказывать влияние на картель, наиболее велика там, где разграничение между правительством и деловыми кругами не очень отчётливо. В демократических государствах, где по традиции коммерческая деятельность свободна от правительенного контроля, отдельцов редко ожидают, что они станут проводниками государственной политики; вероятнее всего они, не считаясь с возлагаемыми на них надеждами, будут проводить свою собственную линию. В государствах, где сплоченная деловая группа захватила правительенную власть, или где правительство установило щаттельный контроль над деловой жизнью, различие между политикой и коммерцией всё больше затушёвывалось, так что использование коммерческих предприятий для достижения политических целей стало лёгким и естественным. Картели с преобладающим влиянием коммерческих предприятий, находящихся в демократических странах, обнаружили тенденцию проводить свою собственную политику, не считаясь с правительствами, тогда как картели с преобладающим влиянием предприятий, находящихся в странах германской или другой диктатуры, подверглись сильному политическому влиянию со стороны диктаторских государств.

В рассматриваемых ниже конфликтах между картельной и государственной политикой обнаруживаются два различных типа мотивации. В одних случаях члены картелей преследовали свои деловые цели, не считаясь

с национальными интересами других стран или с национальной политикой своей собственной страны. В других случаях члены картелей сознательно служили политическим и экономическим интересам определённого государства, иногда охотно, иногда и против воли. Часто оба мотива были налицо: некоторые из членов действовали по своей воле, преследуя политические цели, в то время как другие руководились деловыми соображениями. В общем американские концерны не сознавали политического значения своих действий или относились безразлично и принимали участие в картелях только из деловых соображений. Германские концерны, действуя под руководством своего правительства, часто придерживались политики, которая соответствовала государственным целям, даже если это невыгодно отзывалось на прибылях.

Контраст между этими двумя точками зрения время от времени проявляется в публичных выступлениях германских и американских дельцов. Говоря в 1928 г. о юридической структуре международных картелей, председатель правления фирмы «Осрам К°» заявил:

«Международный картель не имеет права на существование, и германский делец не имеет права стать членом такого картеля, если этот картель действует против общих интересов Германии».

В апреле 1939 г. председатель правления «Дженерал Моторс Корпорэйшн» писал одному акционеру относительно политики, пригодной для фирмы с международными связями:

«Она должна пытаться приспособиться ко всей хозяйственной деятельности страны, сделаться её частью, проводить свои операции в соответствии с её обычаями и, насколько может, намечать свою продукцию, применяясь к потребностям и взглядам каждого государства. Я полагаю далее, что такова должна быть её позиция, даже если управление Корпорации не может полностью согласиться со многим, что делается в некоторых из этих стран, что может случиться и что имело место в особенности за последние несколько лет. Другими словами — пусть это звучит несколько резко — управление «Дженерал Моторс» должно считать, что такие вопросы — не его дело.

По моему мнению, оно должно придерживаться этой теории или вовсе не заниматься никаким экспортом. Я могу даже сказать, что если бы оно не следовало этой теории, то совсем или почти совсем не могло бы вести экспортной торговли... Международная фирма, осуществляющая свою деятельность по всему миру, должна вести свои операции на строго деловых основах, независимо от политических убеждений своего руководства или политических убеждений страны, в которой она действует».

Не совсем последовательно это письмо заканчивается заявлением, что такой концерн должен осуществлять свою деятельность, где бы последняя ни происходила, в соответствии с внешней политикой Соединённых Штатов.

А. КАРТЕЛИ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Одним из наиболее широко распространённых видов деятельности картелей является распределение территорий сбыта и отраслей промышленности среди членов картелей. Такое распределение неизбежно отражает частную международную торговую политику, часто изменяющую или замещающую торговую политику государства или противоречащую ей. Картельный контроль дополняет или подменяет контролирование торговли государством с помощью таможенных тарифов, экспортных и импортных лицензий, торговых соглашений, законов против демпинга и нормирования иностранной валюты.

1. Картели и таможенная политика. Отношение картелей к таможенным тарифам может быть легко показано на примере химической промышленности. По соглашению между концернами «Дюпон» и «Империал Кемикал Индастриз» последний признаёт рынок Соединённых Штатов исключительной территорией «Дюпон» для патентованных продуктов, а фактически воздерживается от продажи там и непатентованных продуктов. «Империал Кемикал Индастриз» контролирует почти всю химическую промышленность Великобритании, и его соглашение с «Дюпон» охватывает всю её химиче-

скую продукцию за немногими исключениями, вроде содопродуктов. Таким образом, на практике это соглашение равносильно запретительным таможенным тарифам на импорт английских химикалий в Соединённые Штаты. Торговая политика в этом случае была определена двумя крупными частными фирмами, а не американским правительством.

Таможенные тарифы, устанавливаемые в соответствии с государственной политикой, часто не дают результатов вследствие действия картельных соглашений, находящихся в противоречии с таким построением тарифов. Торговым соглашением с Канадой в 1939 г. американские ввозные пошлины на алюминий были снижены, но крупный канадский производитель алюминия — «Алюминиум Лимитед» попрежнему избегал продавать на рынке Соединённых Штатов. Безразличное отношение фирмы к её новым возможностям объяснялось отчасти тем, что её капитал контролируется теми же самыми тремя семьями, которые контролируют американскую фирму «Алюминиум Компани», и в некоторой степени — её участием в мировом алюминиевом картеле, не предоставившем ни одному производителю вне Соединённых Штатов квоты на американском рынке. Картель, распределявший квоты в других местах, избегал какого-либо распределения их в Соединённых Штатах. Возбудив судебное преследование против американской фирмы «Алюминиум Компани» по обвинению её в осуществлении монополий, правительство Соединённых Штатов заявило, что соответственные действия картеля выражают стремление его предоставить рынок Соединённых Штатов этой фирме, не оговаривая этого формально в карельном соглашении. Фирма была оправдана судом низшей инстанции, и сейчас дело перешло на рассмотрение в апелляционный суд.

В то время как таможенные тарифы обыкновенно применяются в целях поощрения развития или сохранения промышленности внутри страны, устанавливающей эти тарифы, карельное регулирование, применяемое к рынку какой-либо страны, имеет скорее в виду ограничить в ней производство или разрушить его. Примером этого является контроль, осуществляемый хиным картелем над рынком Соединённых Штатов. До настоя-

щей войны картель придерживался политики разрешения американским промышленникам производить не больше половины хинина, необходимого для внутреннего потребления. Только двум американским фирмам было разрешено производить хинин, и от обеих этих фирм потребовали, чтобы они покупали хинную кору исключительно у картеля. Экспорт хинина из Соединённых Штатов был запрещён. Путём закупки хинной коры в Латинской Америке картель пытался воспрепятствовать тому, чтобы в руки независимых фирм в Соединённых Штатах или в других странах попало сырьё для дополнительного производства. Контроль картеля был настолько сильным, что промышленники не добивались установления пошлин на импорт готового хинина, очевидно, опасаясь, что такое открытое проявление желания расширить их собственное производство могло бы привести к дальнейшему ограничению импорта хинной коры со стороны картеля.

Точно так же алмазный картель принял меры предосторожности против развития независимой промышленности по шлифовке алмазов в Соединённых Штатах или в какой-либо другой стране.

Ввоз неотделанных алмазов допускается в Соединённые Штаты без пошлины, и с начала войны шлифовщики алмазов из Европы эмигрировали в различные страны, включая и Соединённые Штаты. Фирма «Даймонд Трейдинг» (*Diamond Trading Co*), через которую производится весь сбыт алмазов, устанавливает жёсткие пределы накоплению запасов алмазов в любом виде в руках других фирм. По настоянию европейских фирм по шлифовке алмазов фирма «Даймонд Трейдинг» сопротивлялась организации новых центров по шлифовке алмазов и если соглашалась на это, то только в ограниченных размерах или на определенный срок.

Наделение некоторых членов картеля исключительными правами на иностранных территориях неизбежно расстраивает правительенную политику различных стран, стремящихся к расширению международной торговли между ними и теми частями света, которые не были выделены картелем для их подданных. Это неизбежно противоречит программе торговых соглашений Соединённых Штатов, направленной на увеличение

объёма международной торговли с помощью взаимного снижения торговых барьеров.

В 1934 г. некоторые чиновники американского правительства заинтересовались торговыми возможностями, которые, казалось, создавались благодаря широкому распространению радиоприёмников в Швеции. Их огорчало то обстоятельство, что, несмотря на активную импортную торговлю такими приёмниками, американская доля в этом деле была ничтожной. Они предпринимали различные усилия, чтобы облегчить доступ американским фирмам на экспортные рынки, но добились только ничтожного увеличения американского экспорта. Их неудача в основном яилась следствием того, что территории сбыта для таких приёмников были распределены соглашением главнейших фирм в 1925 г., несколько изменённым в мае 1934 г.: по этому соглашению основные американские производители радиоприёмников признали Швецию исключительной территорией голландских фабрикантов. В этих условиях усилия развить американский экспортный рынок оказались, естественно, безуспешными.

Хотя частные картельные соглашения могут иметь такое же действие, как и таможенные тарифы, содействие повышению государственных таможенных тарифов нередко входит в политику участников картелей. Таможенный тариф может усилить позицию члена картеля в его переговорах с другими членами относительно предоставления ему большей доли участия в мировом рынке. Сэр Альфред Монд, организатор «Империал Кемикал Индастриз», писал в 1927 г.:

«При переговорах человек, защищённый стеной таможенных тарифов, всегда располагает для торга чем-то, чего не имеют люди страны свободной торговли. Всякий, имеющий какой-нибудь практический опыт в торге с фабрикантами на континенте, знает, что они всегда первым делом говорят: «Вы не можете экспортировать в нашу страну, потому что у нас установлен таможенный тариф. Какую же часть вашего рынка вы собираетесь предоставить нам?»

Кроме того, таможенный тариф может дать защиту против независимых предприятий, не сотрудничающих с картелем, и против тех членов картелей, которые

ведут войну цен, в качестве меры дисциплинарного или карательного воздействия. Сообщая о переговорах с одним голландским производителем азота, не желавшим сократить продукцию, служащий фирмы «Дюпон» писал:

«Если кто-нибудь может указать ему другой рынок возможного сбыта этого излишка продукции, он охотно откажется от Америки, но, так как фактически во всех странах Европы существуют либо абсолютное запрещение импорта, либо чрезвычайно высокие таможенные тарифы, либо система квот, то остаётся доступным только американский рынок... Что касается экспорта из Америки в порядке таможенной войны, то он знает, что в Европе нет рынка, который был бы открыт для этого экспорта в сколько-нибудь большей степени, чем для такого же экспорта с его стороны; и он, очевидно, был склонен рассматривать эту угрозу как блёф».

Многие члены картеля имеют обыкновение защищать более высокие пошлины. При изменении тарифа в 1930 г. американская фирма «Бауш и Ломб» («American Bausch and Lomb Optical Co») настаивала на увеличении пошлин на оптические приборы, несмотря на её территориальное соглашение с германской фирмой «Цейсс» («Zeiss Co»), а американская фирма «Мерк» («Merck Co») требовала более высоких пошлин на её специальные продукты, несмотря на её соглашение о разделе территорий для продукции той же торговой марки с германской фирмой «Мерк» («Merck Co»). Американская фирма «Вискоз Корпорэйшен», контролируемая английским концерном — членом мирового картеля, тем не менее всегда действовала заодно с другими американскими производителями искусственного шёлка (также в различной степени участвовавшими в картельных соглашениях) и поддерживала их требования о повышении таможенного тарифа на искусственный шёлк.

Когда картельная политика и политика правительства согласованы, результатом этого может быть использование правительственных ограничений для укрепления моши картеля или использование картеля для осуществления ограничительных целей правительства. В некоторых случаях возможности правительства в отношении установления пошлин и импортных квот были исполь-

зованы в целях создания картельного соглашения. На совещании производителей цинка в 1936 г. Литтлтон заявил, что «британская группа, вероятно, немедленно обратится к правительству с просьбой увеличить пошлины при условии, что эти пошлины могли бы быть снижены, если бы был организован картель». Он указал, что «в сталелитейной промышленности эта политика весьма успешно способствовала организации стального картеля, и он думает, что она, возможно, будет иметь тот же самый результат и в цинковой промышленности».

В других случаях правительенная поддержка была использована, чтобы подкрепить политику картеля. В 1938 г. французское правительство открыто содействовало распределению территорий картелем по производству красителей. Фирме «Калько Кемикал Компани» («Calco Chemical Co») было отказано в разрешении импортировать во Францию 800 килограммов красителей из той причине, что эти продукты производятся двумя французскими фирмами. С почти тождественной мотивированкой фирме «Нэйшенэл Энилайн Кемикал Компани» («National Aniline Chemical Co») было отказано в разрешении импортировать 10 тонн красителей. После различных объяснений по поводу этого мероприятия французское министерство иностранных дел в конце концов заявило о том, что ограничение в отношении красителей из каменноугольной смолы было установлено в соответствии с картельным соглашением и что картельные квоты, возможно, поставили в неблагоприятные условия производителей, не являющихся членами картеля.

Различные картели, в которых господствовали германские концерны, использовались германским правительством в период между двумя мировыми войнами для поддержания германского экспорта и накопления иностранной валюты. Примером этого являются взаимоотношения между «И. Г. Фарбениндустри» и «Стерлинг Продактс» по сбыту различных фармацевтических товаров в Южной Америке. Эти две фирмы согласились поделить прибыль от торговли с Южной Америкой и снабжать рынок из любого источника с наиболее низкими ценами. В ранний период действия соглашения рынок снабжался фирмой «И. Г. Фарбен». В 1934 г. стало очевидным, что фирма «Стерлинг» может осуще-

ствлять необходимые поставки по более низкой цене, и поэтому фирма «Стерлинг» предложила передать ей **это** дело в соответствии с соглашением. «И. Г. Фарбен» **настаивала на** удержании рынка и для этого начала поставлять продукты по ценам, соответствующим американским издержкам производства. Вследствие валютных ограничений в Латинской Америке и в Германии это имело результатом, что при переводе в Соединённые Штаты прибыли, причитавшейся фирме «Стерлинг», — получалась двухмесячная задержка и возникал значительный риск из-за колебания курса валюты. Более того, правила Рейхсбанка мешали концерну «И. Г. Фарбен» продолжать его предыдущую практику назначения фиктивных цен на латиноамериканские поставки ради получения — в соответствии с латиноамериканскими валютными правилами — разрешения на перевод большей части продажной цены по благоприятным валютным курсам. Тем не менее германская фирма продолжала оставаться источником снабжения. При телефонном разговоре, происходившем в апреле 1938 г., служащий фирмы «Стерлинг» в Нью-Йорке спросил: «Можем ли мы отгружать товары из Олбэни?», и представитель фирмы «Стерлинг» в Берлине ответил: «Правительство немедленно произведет давление на «И. Г. Фарбен».

2. Картели и государственная политика промышленного развития. Международные картели обычно значительно задерживали развитие промышленности тех частей света, которые рассматриваются их членами как эксплуатационные рынки. Как правило, они противились возникновению новых предприятий как за границей, так и в своей стране.

Из заявления «Империал Кемикал Индастриз» в 1940 г. видно, как неохотно члены картеля берутся за организацию производства за границей:

«Мы хотели бы разъяснить, что при рассмотрении вопроса о производстве кальцинированной соды в Бразилии нашей целью было, в первую очередь, контролирование рынка или сохранение нашего нынешнего совместного контроля над ним и обеспечение ваших и наших будущих импортных операций. Именно по этой причине мы хотели ограничить размер проектируемого предприятия мощностью в 20 тыс. тонн».

Картели сопротивляются также созданию или расширению предприятий местным капиталом. В отчёте, представленном в 1941 г. фирме «Калифорния Алкали Экспорт Ассошиейшен» («California Alkali Export Association»), снижение цены на кальцинированную соду в Латинской Америке объяснялось следующим образом:

«Главным фактором являлась очевидная необходимость в каком-то временном изменении цены, ввиду исключительно сильного нажима в пользу создания местной промышленности и специально производства каустической и кальцинированной соды, в особенности в Мексике, Бразилии и Аргентине; при этом добивались правительственной поддержки.

В Бразилии проблема была разрешена путём образования исследовательской компании для изучения возможностей желательного размещения производства на севере. Этим хотели воспрепятствовать осуществлению других планов, удовлетворить требования правительства и получить от него концессии на продолжение этой работы, которая, по расчётом, должна занять почти два года, прежде чем возможно будет приступить к какому-либо производству, если таковое будет найдено желательным и выгодным.

В Аргентине, также в качестве временной меры, были снижены цены на кальцинированную соду, во-первых, вследствие заинтересованности правительства во всём производстве содопродуктов и, во-вторых, вследствие значительного интереса к данному производству со стороны местных групп. Повидимому, имелись в наличии достаточные капиталы... При таких обстоятельствах временное снижение цен считалось хорошим стратегическим ходом.

Мы пересмотрим всю проблему в целом в конце месяца, когда возвратятся люди из Бразилии и Аргентины, а тем временем будем рассматривать возможность постепенного восстановления цен».

В Аргентине химическая промышленность привлекла внимание мощной аргентинской фирмы «Бунге и Борн». Этот концерн наметил постройку завода по производству искусственного шёлка и договорился, что техническое руководство заводом возьмет на себя «Сниа Вискоза» («Snia Viscosa») — большая итальянская фирма.

Тогда «Дюпериал», общий филиал «Дюпон» и «Империал Кемикал Индастриз», согласился разрешить концерну «Бунге и Борн» стать совладельцем филиала по производству искусственного шёлка под названием «Дучило» взамен обязательства «Бунге и Борн» воздержаться от самостоятельного производства искусственного шёлка. Ободрённый этим опытом, концерн «Бунге и Борн» принял строительство завода по производству серной кислоты и проявил интерес к различным другим отраслям химической промышленности.

Лорд Мелчett из «Империал Кемикал Индастриз» писал лорду Макгоуану из той же фирмы:

«Мы надеялись путём объединения наших двух мощных фирм добиться господствующего положения в химической промышленности этой новой и развивающейся страны. Попытка добиться этого для нас самих, вытеснив м-ра Хирша, оказалась безуспешной. Поэтому, несомненно, следующим этапом должен быть пересмотр нашей политики и составление планов совместной работы с ним».

Тем не менее обе иностранные фирмы продолжали свои попытки ограничить развитие химических предприятий «Бунге и Борн». «Дюпериал» предложил необычно низкие цены некоторым крупным покупателям серной кислоты, чтобы связать их долгосрочными договорами, и возвестил политику снижения цен, имевшую целью убедить аргентинскую фирму, что будущее химической промышленности менее привлекательно, чем кажется. Еще одно преимущество этих цен заключалось в том, что они затрудняли импортные операции других фирм. Тем временем фирме «Дюпериал» удалось отговорить фирму «Бунге и Борн» от строительства завода по производству сероуглерода. В 1939 г. по инициативе «Дюпериал» были начаты переговоры с тем, чтобы «остановить дальнейшую экспансию фирмы «Бунге и Борн» в химической промышленности или по крайней мере ограничить быстроту её роста».

Когда фирма «Бунге и Борн» отказалась согласиться на постоянное ограничение её поля деятельности, управляющий фирмой «Дюпериал» написал:

«С самого начала мы знали, что нам следовало твёрдо определить нашу политику борьбы с фирмой «Бунге

и Борн», имея большие в будущем проблемы, нежели прибыли сегодняшнего дня. Если мы не примем требований господина Хирша, то нам придётся пережить период неудовлетворительных доходов от наших капиталовложений в производство кислоты, очищенной серы и сероуглерода, но в то же время мы ~~должны~~ ^{сделаем} химическое дело весьма непривлекательным для фирмы «Бунге и Борн». Это с течением времени может иметь только тот результат, что отобьёт у неё всякую охоту производить дальнейшие капиталовложения в нашу отрасль промышленности. Придерживаясь такой политики, мы добьемся логического результата в виде заключения генерального соглашения с фирмой «Бунге и Борн», может быть, через год или два, но в обстановке, которая окажется определённо более благоприятной для нас, чем если бы мы должны были заключить соглашение теперь, на условиях, которые господин Хирш желает навязать нам».

Сначала фирма «Дюпериал» предложила фирме «Бунге и Борн» ограничить её капиталовложения в химическую промышленность одной четвертью инвестиций фирмы «Дюпериал». Это предложение было отклонено.

В августе 1939 г. обсуждались видоизменённые планы, согласно которым фирме «Дюпериал» должно было быть предложено участие в размере 50% в любом новом химическом предприятии, организуемом фирмой «Бунге и Борн» (за исключением некоторых специальных), а фирме «Бунге и Борн» была бы предоставлена производственная квота на продукты, продаваемые обеими фирмами, чтобы создать «modus vivendi», который позволил бы обеим сторонам иметь справедливую долю на рынке».

Такая политика помехи промышленному развитию обычно противоречит стремлениям непосредственно заинтересованных правительств. В Латинской Америке она противоречит добрососедской политике и программам развития, проводимым правительством Соединённых Штатов. Возникает вопрос: не является ли введение странами Латинской Америки законодательства, враждебного иностранному импорту и настаивающего на установлении отечественного контроля над многими типами предприятий, в значительной степени результатом картельной

политики, задерживающей и ограничивающей промышленное развитие Латинской Америки, политики, подобной той, которая наглядно выявляется в только что приведённых примерах?

Б. КАРТЕЛИ И ОБХОД ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКОНОВ

Вследствие своего международного характера картельные соглашения часто становятся удобным средством для обхода государственных законов.

Уклонение от уплаты импортных пошлин и других налогов, обход законного контроля над ценами и тому подобные действия часто, конечно, наблюдаются в деятельности предприятий каждой страны. Однако в международных картелях иностранные концерны часто помогают создавать предлоги для обхода законов; часто можно обойти государственный закон путём действий, совершаемых за границей или в виде незаконных соглашений или путём ведения отчётности, не соответствующей данным, представляемым правительствам отдельных государств.

Использование картельных приёмов для уклонения от исполнения государственных законов и мероприятий можно иллюстрировать отношениями между «И. Г. Фарбениндусти» и «Стерлинг Продактс» в промежуток между двумя мировыми войнами. В конце первой мировой войны фирма «Стерлинг Продактс» приобрела от американского хранителя секвестрированной иностранной собственности имущество, которое было секвестрировано у германской фирмы «Байер Компани», ставшей позже частью «И. Г. Фарбениндусти». При приобретении секвестрированного имущества в Америке фирма «Стерлинг» обещала в декабре 1918 г., что она не допустит возвращения этого имущества в германскую собственность или под германский контроль. До совершения этой продажи было произведено расследование, обнаружившее «отсутствие в фирме («Стерлинг». — Ред.) каких-либо следов германской собственности — прямой или косвенной — и отсутствие каких-либо следов германского влияния — близкого или отдалённого».

Картельная деятельность фирмы «Стерлинг» и преж-

них германских собственников в нарушение правительственные указаний началась с манёвров, имевших целью уклониться от соблюдения соглашения фирмы «Стерлинг» с хранителем секвестрированной иностранной собственности. Через год после этого соглашения фирма «Стерлинг» обязалась платить бывшим германским собственникам в Леверкузене 50% своей прибыли от продаж в Латинской Америке. В 1920 г. германская доля прибыли была увеличена до 75%, и латиноамериканский рынок всех медикаментов, кроме аспирина, был передан германской фирме. Это изменение было произведено в порядке возмещения за отказ фирмы «Стерлинг» предоставить немцам участие в операциях фирмы «Стерлинг» в Америке. Генеральный директор «Стерлинг Компани» писал:

«Соображения нашего юрисконсульта таковы: так как эта продажа была совершена правительством Соединённых Штатов и наша страна всё ещё находится в состоянии войны с Германией, поскольку мирный договор ещё не подписан, мы бы серьёзно рисковали подорвать нашу коммерцию и навлечь на себя обвинение в недобросовестности в наших взаимоотношениях с правительством, если бы мы заключили какой-либо договор, затрагивающий в какой-то части собственность, приобретённую нами у правительства. Однако ...наша фирма склонна сделать фирме в Леверкузене предложение настолько щедрое, что у неё не может возникнуть никакого сомнения в том, что в конце концов дело наладится к удовлетворению и фирмы в Леверкузене и нас».

Несмотря на такую уступку германской фирме «Байер», в отчете о совещании с немцами, в котором приводятся слова последних, говорится: «Им кажется, что вы слишком озабочены удовлетворением желаний правительства».

В 1922 г. главный директор германской фирмы писал: «Как я уже устно вам сообщил и повторяю здесь, для нас представляют большой интерес, чтобы наша леверкузенская фирма «Байер» продолжала участвовать в делах фирмы «Байер Компани» в Нью-Йорке. Если бы, несмотря на это, вы всё же колебались, опасаясь Вашингтона, следует принять во внимание, что на какой-то ближайший отрезок времени, например на пять лет, можно было бы найти другой путь объединения, так

чтобы связь между нашей фирмой в Леверкузене и вашей фирмой в Нью-Йорке оставалась невидимой для внешнего мира. В этом отношении мы уверены, что при наличии желания путь для достижения намечаемой нами цели может быть найден».

В 1923 г. новое соглашение предоставило немцам 50% прибыли фирмы «Уинтроп Кемикал Компани», филиала, производящего для фирмы «Стерлинг» некоторые (эфироодержащие) лекарства. Наконец, в 1926 г. «И. Г. Фарбен» приобрёл 50% акций фирмы «Уинтроп», и вправление этой фирмы, состоявшее из трёх членов, вошёл один представитель «И. Г. Фарбен». Однако фирма «Стерлинг» отказалась объединить с «Уинтроп» два других филиала: «Байер Компани» в Америке и «Синтетик Пэтентс Компани» («Synthetic Patents Co») — ввиду того, что «когда это имущество было продано нам, мы дали слово, что не отдадим его».

Фирма «Стерлинг» приобрела также у английского министерства торговли право на торговые марки фирмы «Байер» в Англии. В 1923 г. договор между филиалом «Стерлинг» и немцами предусматривал, что в Лондоне должна быть создана, являющаяся собственностью фирмы «Стерлинг», новая фирма «Байер» с тем, что немцы дадут одного из четырёх директоров и будут снабжать британский рынок. Генеральный директор фирмы «Стерлинг» подтвердил своё обещание в письменной форме:

«Я приложу все усилия (как только обстоятельства сделают это целесообразным) к тому, чтобы ваша фирма или её представители получили предложение приобрести половину акционерного капитала фирмы, которая должна быть создана в Англии».

Возник спор относительно того, кем должен быть установлен факт наступления «целесообразного момента» — фирмой «Стерлинг» или немцами. Директор фирмы «Стерлинг» писал:

«Как вам известно, в вопросах такого рода я буду в большой степени руководствоваться советом фирмы «Маккенна энд Компани» («McKenna and Co»): её руководители умные люди и очень хорошо знакомы с политическим и квази-политическим положением в Англии. Ни они, ни господин Паркер никогда бы не посоветовали мне взять на себя это личное обязательство, если бы

оно подлежало выполнению, когда вы, господа, найдёте, что обстоятельства делают это целесообразным, и я склонен полагать, что фирма «Маккенна энд Компани» отказалась бы в данных условиях от причастности к этому делу».

В 1926 г. устав британской фирмы был изменён для того, чтобы предоставить «И. Г. Фарбен» два директорских места из четырёх. Директор фирмы «Стерлинг» следующим образом объяснил цель этого изменения:

«Наш первоначальный договор предусматривал, что мы будем иметь трёх директоров, а они — одного, затем мы исправили его с таким расчётом, чтобы и они и мы имели по два директора, чтобы главным директором был их представитель и чтобы его голос был решающим... «Леверкузен» имеет последнее слово во всём этом деле».

Объединяясь таким образом, «И. Г. Фарбен» и «Стерлинг Продактс» широко практиковали обход торговых и налоговых законов различных стран Западного полушария. Их совместный контроль над фирмой «Унитроп» использовался для того, чтобы избежать применения американских законов против демпинга. Отчёт о конференции, имевшей место в Нью-Йорке в октябре 1927 г., содержит следующую запись:

«Во время обсуждения был поднят вопрос о том, не является ли нарушением противодемпинговой статьи таможенного тарифа тот факт, что продукты, которые продаются «Леверкузеном» в Германии и на которые установлена пошлина, учитывающая германскую оптовую цену, покупаются нами по цене значительно более низкой, чем эта оптовая цена. Так как мы платим пошлину, соответствующую германской оптовой цене, и так как «Леверкузен» устанавливает нам цену на 20% выше своей фабричной цены, то было признано, что в данном случае нарушение противодемпинговой статьи закона не имеет места.

При обсуждении этих специальных вопросов было обращено внимание на тот факт, что мы импортируем от «Леверкузена» протеинат серебра под этим наименованием и платим пошлину на германскую оптовую цену, по которой протеинат серебра продаётся в настоящее время на рынке. Однако «Леверкузен» продаёт не этот

продукт, а только протаргол и по значительно более высокой цене, чем та, на которую мы платим пошлину. По нашему мнению, было бы лучше, если бы «Леверкузен» совершил небольшие, но регулярные продажи протеина серебра по ценам, указанным в его консульских фактурах, так чтобы он мог доказать, что сделки с этим продуктом имели место так же, как и сделки с протарголом. Доктор Пейзер заметил, что «Леверкузен» мог бы указать протеинат серебра в своём прейскруанте, но в этом не видели необходимости для обсуждаемой цели. Главное в том, чтобы суметь предъявить доказательства добросовестности сделок, если бы нам предложили сделать это».

По другой такой сделке «И. Г. Фарбен» уговорился поставить фирме «Байер Компани» в Нью-Йорке, другому филиалу фирмы «Стерлинг», зарегистрированные «И. Г. Фарбен» патентованные препараты цикламаль и амбриоль, ухитрившись добиться более низкой пошлины, чем полагающаяся за импортируемые для перепродажи готовые изделия. Использованный для этого приём заключался в том, что продукты ввозились под их химическими, а не патентными наименованиями, и этим создавался предлог рассматривать их как полуфабрикаты, предназначенные для дальнейшей переработки. «И. Г. Фарбен» настаивал, что «фирма «Байер» (американская) должна во всяком случае взять на себя полную ответственность за это мероприятие, гарантировать нам абсолютную тайну и подробно и точно проинструктировать нас относительно составления консульской фактуры.

Так как это кажется нам единственным способом ввозить наши специальные препараты, не подвергая себя штрафам, установленным противодемпинговым законом, то мы будем очень признательны за ваше личное внимание в этом деле».

«И. Г. Фарбен» и «Стерлинг» занялись также обходом канадского закона о налогах. Согласно основным договорам прибыли канадской фирмы «Байер» должны были делиться поровну между «Стерлинг» и «И. Г. Фарбен». Чтобы уменьшить размер причитающихся налогов, платежи фирме «И. Г. Фарбен» фальшиво изображались как плата за пользование патентом и включались в расходы по операциям.

Переводы денег фирме «И. Г. Фарбен» сопровождались следующим заявлением:

«Вы увидите, что компенсация, выплачиваемая вам, списана в качестве расхода по операциям. В случае, если бы канадское правительство когда-либо решило, что такой платёж вам неправильно списывать в качестве расхода, и, соответственно, потребовало от нас уплаты дополнительного налога, то такой налог будет, конечно, отнесён ко всей прибыли того года, в котором будет потребована уплата такого дополнительного налога».

Подобный же приём практиковался в Соединённых Штатах в период между 1920 и 1930 гг. Однако в конечном итоге это было запрещено Управлением подоходного налога, и от фирмы «Стерлинг» потребовали уплаты полумиллиона долларов налоговой недоимки. После этого такой метод отчётности исчез в Соединённых Штатах, но не в Канаде.

В 1937 г. правительство Перу предположило установить контроль над ценой аспирина, что понизило бы её наполовину и, по словам одного должностного лица фирмы «Стерлинг», свело бы этим прибыль практически к нулю. Чтобы показать более высокую себестоимость товара, «Стерлинг» и «И. Г. Фарбен» договорились об изменении в импортной декларации названия «асетилосалициловая кислота» на «аспирин» и таким образом удвоили видимую себестоимость товара. Была принята тактика затягивания представления калькуляций себестоимости, а тем временем оптовые торговцы были снабжены запасами на 4 месяца. Бывший президент Центрального банка Перу был подкуплен, с тем чтобы он возражал против программы правительства. Наконец, было решено, что если снижение цен станет неизбежным, оно должно будет коснуться только товарной марки, имеющей ограниченный сбыт на местном рынке, но не двух наиболее распространённых марок.

Те же фирмы в том же году обходили мероприятия чилийского правительства в отношении цен, налогов и перевода прибылей за границу. Стоимость импорта из Германии была преувеличена, как и в случае с Перу. Капитал предприятия был показан в чилийских книгах в 1 млн. песо, в то время как местная фирма фактически

была куплена за 3 500 тыс. шеза. В меморандуме, описывающем местный филиал, говорится:

«С юридической стороны дело было так организовано, что в Чили не имеется никаких официальных документов, указывающих на то, что фирма принадлежит «Стерлинг Продактс» и «Леверкузен». В Чили зарегистрированы лишь два документа, а именно: договор, по которому Пандо покупает у Вайнштейна торговую марку «Алвиол», и фирменный договор Пандо и Хегеманна о создании акционерного общества «Лаборатория Хегеманн и Компани». Документы, прикрывающие передачу 75-процентной доли Пандо доктору Вейссу (как доверенному фирмы «Леверкузен») и 25-процентной доли Хегеманна фирме «Стерлинг Продактс», были составлены и подписаны в Буэнос-Айресе и скреплены аргентинским министерством иностранных дел и генеральным консулом Соединённых Штатов в Буэнос-Айресе. Конечно, «Лаборатория Хегеманн» будет действовать как совершенно отдельная единица, чтобы посторонним казалось, что фирмы, торгующие алвиолом и аспирином, продолжают конкурировать друг с другом».

В Аргентине также, по предложению юрисконсульта, была скрыта совместная собственность на местный филиал «Лабораториас Суарри», причём это входило в план, направленный на то, чтобы избежать затруднений, связанных с аргентинскими противотрестовскими законами.

Наиболее яркими примерами попыток свести на нет действие государственных законов при помощи мероприятий, проводимых вне границ государства, являются усилия картелей распространить свой контроль на Соединённые Штаты и всё же не подпасть под действие американских противотрестовых законов. Достаточно указать один такой случай. В 1928 г. канадские предприятия американской фирмы «Алюминиум» были отдельно зарегистрированы как канадское акционерное общество «Алюминиум», и акции новой фирмы были пропорционально распределены между владельцами акций фирмы «Алюминиум» (американской). С этого времени акционерное общество «Алюминиум» (канадское) являлось активным участником Международного алюминиевого картеля с задачей фиксирования цен и кон-

троля над экспортом. В судебном деле, возбужденном против фирмы «Алюминум» и находящемся сейчас на апелляционном рассмотрении в Верховном суде Соединенных Штатов, правительство утверждает, что картельное соглашение было направлено на сохранение за фирмой «Алюминум» американского рынка при условии отказа её от несовместимой с картельной политикой деятельности за пределами Соединенных Штатов, и что соглашения между фирмой «Алюминум» (американской) и другими концернами, формально присоединившимися к картелю, были разработаны и осуществлялись с помощью канадского акционерного общества «Алюминум», действовавшего в качестве посредника.

В. КАРТЕЛИ И НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

В картельной политике, как и в государственной, коммерческие взаимоотношения часто имеют и дипломатическое, и военное, и экономическое значение. Распределение территорий коммерческой деятельности между германскими, английскими или американскими заинтересованными кругами создаёт исключительные деловые связи, облегчающие установление политических соглашений между правительствами стран, связанных таким образом картельной политикой. Иллюстрацию квазиполитического характера таких коммерческих отношений можно найти в совместном заявлении, сделанном в марте 1939 г. делегатами Федерации британской промышленности и германской Имперской промышленной группы. Представители этих двух организаций встретились в обстановке, созданной политическими переговорами правительств в Мюнхене. Они заявили:

«5. Обе организации одинаково считают желательным, чтобы отдельные отрасли промышленности в обеих странах старались притти к промышленным соглашениям, которые уничтожат губительную конкуренцию, где бы она ни происходила; но цены должны быть фиксированы на таком уровне, чтобы не уменьшить покупательную способность потребителей.

6. Обе организации сознают, что соглашения относительно цен или других факторов между Германией и Великобританией являются только шагом, хотя и наи-

более важным, к более упорядоченной системе мировой торговли. Они будут приветствовать участие других стран в таких соглашениях...

8. Обе организации сознают, что в некоторых случаях выгоды от соглашений между промышленностью двух стран или группы стран могут быть сведены к нулю вследствие конкуренции со стороны промышленности какой-либо другой страны, отказывающейся принять участие в соглашении. При таких обстоятельствах для организаций может возникнуть необходимость в помощи своих правительств, и обе организации соглашаются совместно добиваться такой помощи.

9. Обе организации признают, что целью соглашения является уничтожение нездоровой конкуренции и стремление обеспечить возможно более полное сотрудничество промышленной системы их стран».

За месяц до этого министр торговли заявил в Палате общин, что эти конференции происходят «с полного ведома и одобрения правительства его величества», и выразил надежду, что они приведут к непосредственным переговорам между английскими и германскими фирмами в отдельных отраслях промышленности. Однако после вторжения Германии в Чехословакию в марте 1939 г. тот же министр информировал Палату общин о том, что «в настоящий момент дальнейший прогресс невозможен».

Комментируя заявление о принципах, опубликованное обеими организациями, и призывая обратить особое внимание на вышеприведённый параграф 8, лондонский журнал «Экономист» писал:

«Соединённые Штаты являются страной, «участие которой в этом соглашении» представляется наименее вероятным. Этот пункт, следовательно, означает, что при данных обстоятельствах Федерация британской промышленности намеревается просить у английского правительства субсидий в помощь германской торговле против американской. Нет ли в атмосфере Дюссельдорфа чего-то, заставляющего разумных людей терять рассудок?»

Политическое значение картельных соглашений выявляется не только в широких связях, какие предусмотрены в Дюссельдорфском соглашении, но и во многих более специфических действиях, затрагивающих национальную

безопасность. Отрасли промышленности, производящие вооружение и стратегические материалы, могут быть картелированы; агрессивное государство может использовать торговую политику для военных целей, военные секреты могут быть переданы через коммерческие каналы, и политическая пропаганда и содействие торговле могут идти рука об руку.

Проблемы безопасности, возникшие в результате деятельности картелей в течение последней четверти века, сконцентрировались вокруг возрождения военной мощи Германии и политических и военных приготовлений нацистского правительства к настоящей войне. Так как члены картелей, находящиеся за пределами Германии, были часто аполитичными, а в некоторых случаях подчинялись господствующим германским предприятиям, в то время как германские члены картелей во всё возрастающей степени подвергались контролю со стороны государства, то деятельность картелей в период между двумя войнами способствовала развитию заново вооружённой и агрессивной Германии и ослаблению государств, от которых можно было бы ожидать сопротивления политике германского государства.

1. Картели и восстановление германской военной мощи. Восстановление картельных связей между германскими и союзными концернами в отраслях военной промышленности, очевидно, помогло создать атмосферу согласия на возрождение германского военного производства в 20-х годах путём нарушения Версальского договора. В октябре 1926 г. представитель «Дюпон» в Париже сообщил отделу сбыта военной продукции своей фирмы, что турецкий заказ на патроны был передан австрийской фирме на основании соглашения, в силу которого гильзы должны были изготавливаться в Австрии, порох — в Германии, а окончательная сборка производиться в Голландии. Он указал, что такое производство на экспорт являлось нарушением Версальского и Трианонского договоров, но заметил, что обращение к американскому правительству было бы бесполезным, так как Соединённые Штаты не подписали этих договоров. Он добавил:

«Подходящей фирмой, которая могла бы поднять этот вопрос, является «Нобель», но, по словам Хусака, ему

сообщили, что, по мнению германских фабрикантов пороха, одни лишь англичане могли бы что-нибудь предпринять против них в этом деле и что их отношения с фирмой «Нобель» настолько хороши, что «Нобель» не станет им мешать».

В ноябре правление «Дюпон» ответило:

«Нет никакого сомнения в том, что немцы открыто нарушают Версальский договор и, чтобы добиться успеха в этом, для них существенно иметь поддержку какого-либо европейского фабриканта пороха или боеприпасов... Вы совершенно правильно анализировали обстановку. Мы думаем, что Нобель мог бы действительно помешать «Роттвейлеру» в Кёльне или другим германским концернам заняться производством пороха для военных целей, если бы он счёл уместным оказать давление через английские правительственные каналы...

Мы думаем, что было бы хорошо, если бы вы обсудили этот вопрос с Нобелем и постарались точно выяснить занятую им позицию. Это, вероятно, окажется трудной задачей, так как некоторые обстоятельства, возникшие в связи с предстоящими сделками в Аргентине, заставляют нас думать, что деятельность кёльнского «Роттвейлера» одобряется Нобелем».

Далее в письме объяснялось, что Нобель только что запросил, будет ли Дюпон возражать против вовлечения кёльнского «Роттвейлера» в переговоры относительно одного порохового завода в Аргентине, и указал, что он (Нобель) не видит возражений, поскольку такое мероприятие устранило бы одного конкурента.

Далее писалось следующее:

«Мы очень решительно отклонили это предложение, так как не видели, каким образом мы могли бы увеличить нашу прибыль, давая немцам возможность помогать нам строить и эксплуатировать завод. Из замечаний господина Уайта мы поняли, что Нобель очень желает уничтожить всякую конкуренцию в Аргентине и таким образом обеспечить себе заключение договора. Турецкое предложение заставляет нас думать о том, что, может быть, Нобель желает в порядке взаимности обеспечить Роттвейлеру в Кёльне получение заказов в Южной Америке взамен тех заказов, которые Роттвейлер мог бы передать Нобелю за границей. Связь Роттвейлера с Но-

белем кажется нам не совсем здоровой, поскольку речь идёт о порохе для военных целей, и поэтому мы предлагаем вам действовать в этом вопросе как можно более дипломатично и приложить все усилия, чтобы узнать, существует ли соглашение Роттвейлера—Нобеля о продаже военных материалов и в каких странах это соглашение может действовать».

2. Картели и нацистская пропаганда. После прихода к власти нацистского правительства картели широко использовались в целях торгового проникновения, политической пропаганды, сбора стратегической информации об иностранной промышленности и как средство для торможения производства стратегических материалов в тех странах, которые могли бы быть враждебны Германии. В 1933 г. один из директоров фирмы Акционерное общество «Роберт Бош» писал президенту компании «Юнайтед Америкэн Бош Корпорэйшн» («United American Bosch Corporation»).

«Что касается политического положения... то лишь одно является вполне очевидным, а именно: все силы административной и экономической деятельности, как, например, различные картели и т. п., должны быть движены в одном определённом направлении, совпадающем, конечно, с политикой правящей партии (нацистов), и индивидуальные мнения и высказывания будут подчинены той же политике».

В 1934 г. «И. Г. Фарбениндустри» и «Стерлинг Продактс» договорились использовать свои объявления в качестве политического оружия. Они решили, «что заведомо антигерманские газеты не должны получать никаких объявлений относительно кафиаспирин или других препаратов с изображением креста, торговой марки фирмы «Байер», а лишь объявления о фиксале и магне-зиевом молоке (гидроокись магния) в таком размере, какой окажется необходимым, чтобы побудить эти антигерманские газеты воздержаться от нападок».

В 1938 г. «И. Г. Фарбен» выразил недовольство тем, что антинацистская газета «Ла Критика» получает больше объявлений, чем конкурирующая с ней пронацистская газета. Фирма «Стерлинг» защищала договор о помещении объявлений в газете «Ла Критика», исходя из того, что эта газета — хорошее средство рекламы.

«И. Г. Фарбен» требовал, чтобы будущие договоры с газетами относительно помещения объявлений содержали «статью, в силу которой договор немедленно аннулируется, как только изменится политическая позиция газеты в отношении Германии».

Это письмо было послано одному должностному лицу фирмы «Стерлинг» — немцу, «лично, чтобы он знал, что партия в Германии наблюдает за ним и может следить за каждым его шагом».

Результатом совещания должностных лиц фирмы «Стерлинг» было предложение — «исправить это положение путём предоставления достаточного количества объявлений газете «Ла Рazon» (несмотря на то, что она стоит не больше 25% тех денег, которые нам придётся платить) и сообщить в Леверкузен, что мы не можем пойти на прекращение объявлений в газете «Ла Критика» ввиду опасности, что раньше или позже эта газета начала бы публиковать враждебные нам статьи».

Дело было уложено в этом духе.

Фирма «Кемикал Маркетинг» («Chemical Marketing Co») в Нью-Йорке также была использована германскими концернами в качестве торгового агента и орудия пропаганды. Её деловая корреспонденция обычно заканчивалась словами: «Хайль Гитлер!» В июне 1939 г. она получила следующее письмо от фирмы «Дессауэр Верке фюр Цукер унд Хэмише Индустре» («Dessauer Werke für Zucker und Chemische Industrie»):

«При сем прилагаем «Речь фюрера и рейхсканцлера Адольфа Гитлера в рейхстаге 28 апреля 1939 г.». Мы будем благодарны вам, если вы распространите приложенную брошюру среди вашего круга знакомых».

3. Картели и передача информации. В некоторых случаях коммерческая связь, созданная международным картелем, была столь тесной, что следствием её являлась передача стратегически важной промышленной информации германским гражданам и, вероятно, германскому правительству в ущерб военной безопасности других наций. Такие действия облегчались сравнительно широко распространённой среди картелей практикой обязательного сохранения в тайне их коммерческих операций, вопреки обязанности сообщать о них своим собственным правительствам. Ярким примером секретности

карельных махинаций может служить фармацевтическое соглашение 1938 г. между фирмой «Шеринг Корпорэйшн» в Соединённых Штатах и фирмой «Шеринг» в Германии. Этот договор содержит следующее условие:

«Наличие, содержание и подробности действия настоящего соглашения должны держаться в тайне обеими сторонами, несмотря на возможную обязанность сообщать о них государственным органам».

Так как от государственных органов таким образом скрывался характер картельных соглашений относительно передачи информации, то секретные сведения по вопросам технологии производства, деловых операций и даже военной продукции иногда пересыпались за границу.

Сведения об американском производстве инжекторного оборудования, имеющего существенное значение для дизельмоторов, передавались германской фирме «Роберт Бош» её американским партнёром — американской «Бош Корпорэйшн»¹.

¹ Американская «Бош Корпорэйшн», ранее известная как «Юнайтед Америкэн Бош Корпорэйшн», а ещё ранее как «Америкэн Бош Магнето Корпорэйшн», была организована в 1919 г., чтобы приобрести от американского хранителя секвестрированной иностранной собственности имущество американской фирмы «Магнето», секвестрированное во время первой мировой войны. Фирмы «Бош» (американская) и «Роберт Бош» (германская) конкурировали на рынке Соединённых Штатов до биржевого краха в 1929 г. После этого фирма «Роберт Бош» приобрела 65% акций фирмы «Америкэн Бош» и использовала свой контроль над этой фирмой для заключения соглашений о разделе отраслей производства и территорий, о предоставлении патентных лицензий, об использовании мировых рынков и об использовании фирмой «Америкэн Бош» сбытовых организаций фирмы «Роберт Бош» по всему миру. При наличии таких соглашений фирма «Роберт Бош» продала свои акции фирмы «Америкэн Бош» одной голландской банковской фирме, учредившей финансовую компанию для контроля над американским концерном и его филиалами, приобретёнными у фирмы «Роберт Бош». После банкротства голландского банка соответственные акции были проданы одному шведскому «обществу капиталовложений», связанному с шведским банком. Во время этих передач собственности фактическое господство фирмы «Роберт Бош» поддерживалось её договорами. Сообщают, что, выступая против продажи акций фирмы «Америкэн Бош» фирме «Дженерал Моторс» или «Крайслер», должностное лицо фирмы «Роберт Бош» заявило: «Мы не нуждаемся в акциях, у нас есть кое-что столь же действительное. Всякая

В июне 1939 г. американская фирма «Бош» потребовала снижения ставок отчислений, выплачиваемых фирме «Роберт Бош» (германской). Президент американской компании «Бош» писал:

«Господин Уайлд сообщил мне, что после длительного обсуждения в Германии господа в Штутгарте были весьма склонны сделать это для нас, но, как вы знаете, всякое мероприятие такого рода должно быть одобрено германским правительством, и нас поэтому просят документально указать все наши издержки производства, продажные цены и другие данные для представления их германскому правительству. Это мы, конечно, сделаем очень охотно».

В августе представитель американской фирмы был послан в Германию, чтобы передать эти сведения относительно своей фирмы и, повидимому, некоторые сведения также относительно других фирм. Он сообщил следующее:

«Господин Феллмет, который в самом деле чрезвычайно умный человек, подверг меня почти двухчасовому обстоятельному допросу относительно всего дельного дела в США, и так как я смог ответить на все его вопросы очень подробно и, повидимому, к его полному удовлетворению, он послал меня к господину Дурсту, которого я знаю очень хорошо, для дальнейшего опроса, особенно в отношении времени, затрачиваемого нами на производство насосов, сопел (инженеров) и держателей сопел. Как вы знаете из моего последнего доклада вам в вашей конторе, я был прекрасно подготовлен, чтобы дать подробные объяснения».

Фирма «Америкэн Бош Корпорэйшн» снабдила фирму «Роберт Бош» информацией об усовершенствованиях коротковолновых и высокочастотных радиостановок, лёгших в основу радиосвязи между танками, между наземными частями и самолётами и между пехотными частями германской армии. Эта информация, основывающаяся на

передача контроля над фирмой требует нашего согласия, так как мы должны согласиться на передачу всех лицензий, по которым работала фирма «Америкэн Бош Корпорэйшн». Это согласие не будет дано, если фирмы «Дженерал Моторс» или «Крайслер» попытаются приобрести акции. Обладание этим рычагом даёт нам не меньше преимуществ, чем если бы акции лежали в нашем собственном сейфе».

экспериментальной работе в лабораториях военно-морского флота Соединённых Штатов и войск связи, стала доступна фирме «Америкэн Бош» благодаря получению ею спецификаций и чертежей, предоставленных концернам, внесённым в утверждённый список поставщиков американских вооружённых сил. Затем эта информация была передана фирме «Роберт Бош», которой в то время принадлежала большая часть акций фирмы «Америкэн Бош».

Ещё более поразительные меры для передачи военных сведений были приняты в области производства военных оптических приборов. В договорах между фирмой «Бауш и Ломб Оптикал К°» в Соединённых Штатах и фирмой «Карл Цейсс» в Германии предусматривалось, что обе фирмы должны договориться об избрании начальника военного отдела фирмы «Бауш и Ломб» и что они должны обмениваться производственным опытом и взаимно предоставлять друг другу доступ в свои производственные предприятия. В договорах предусматривалось, что обязательство обмениваться военными планами должно терять силу «всякий раз, когда высшие правительственные органы страны одного участника специально потребуют сохранения этих планов в тайне в интересах государства».

Но за этим пунктом непосредственно следовал другой, обязывающий договаривающиеся стороны держать их соглашение в строгой тайне и от третьих лиц и, насколько возможно, от своих служащих. В результате этого, конечно, военные власти Соединённых Штатов были введены в заблуждение относительно характера взаимоотношений между фирмами «Бауш» и «Цейсс» и поэтому не были предупреждены о необходимости специально потребовать сохранения тайны, предусмотренного договором. В самом деле, ссылаясь на первоначальное соглашение с фирмой «Цейсс», должностное лицо фирмы «Бауш» писало в 1921 г.:

«Морское министерство желает получить копию соглашения как своего рода гарантию в том, что, сделав заказы нам, оно действительно получит приборы Цейсса или, вернее, приборы такого же качества. Я сказал лейтенанту Кулберту, что, по моему мнению, будет нетрудно передать им копию соглашения относительно военных

приборов. Копию всего соглашения мы не могли бы дать, так как оно касается вопросов, не имеющих отношения (!) к флоту».

Тем не менее, результатом военной политики были определённые инструкции фирме «Бауш и Ломб» сохранять военную информацию в тайне от всех посторонних. В июле 1929 г. директор американской фирмы «Бауш и Ломб» написал письмо Августу Ломб из фирмы «Бауш и Ломб» во Франкфурте (Германия)¹, к которому был приложен отчёт о военных сделках за предыдущие три месяца, включая поставки таких различных предметов, как артиллерийские прицелы, перископы и телескопы. Его письмо гласило:

«До настоящего времени правительство настаивало только на том, чтобы не опубликовывалось никаких подробностей относительно конструкции этих приборов, но за последнее время, повидимому, сведения о количестве, цене и проч. и о стоимости закупленного оборудования также считаются секретными. Наше соглашение с фирмой «Карл Цейсс», очевидно, не может выполняться удовлетворительно, если, по крайней мере, такие данные не станут известны обеим сторонам, но должны быть предприняты какие-то меры, в результате которых мы были бы уверены, что эти сведения будут держаться в строжайшей тайне».

В письме фирмы «Бауш и Ломб» фирме «Карл Цейсс» в декабре 1932 г. имелся следующий абзац:

«Нам кажется, что не все нужные меры предосторожности были приняты нами для того, чтобы передача настоящей брошюры оставалась в тайне, в особенности от инспектора. Если бы возник какой-либо вопрос относительно брошюры, которую вы сейчас подготавливаете, пожалуйста, не говорите никому, что она составлена аналогично нашему экземпляру. Вследствие того, что мы придаём огромное значение секретности этого вопроса, этот экземпляр послан через нашу франкфуртскую контору, и, пожалуйста, сделайте всё возможное,

¹ Американская фирма «Бауш и Ломб» сообщила министерству юстиции Соединённых Штатов в 1940—1941 гг., что германская фирма под тем же названием является независимым концерном. Однако переписка фирмы «Бауш» заставляет сомневаться в этом.

чтобы эта брошюра, после того как она будет использована, была снова в сохранности возвращена господину Августу Ломбу.

Германские концерны, располагавшие военной информацией, обычно принимали при нацистском правительстве более тщательные меры предосторожности против передачи секретных сведений за границу. В 1933 г. баварские заводы авиамоторов производили авиационные моторы воздушного охлаждения по лицензии, полученной у фирмы «Пратт и Уитни» и предусматривавшей уплату отчислений в 200 долларов за каждый мотор и представление полугодовых отчётов относительно количества изготовленных, отгруженных, проданных, сданных в аренду или использованных моторов каждого типа. В марте 1934 г. статья договора об отчислениях была изменена и заменена статьей об уплате общей годовой суммы отчислений в размере 50 тыс. долларов. Объяснение этого изменения было опубликовано во время обследования военного производства в 1934 г.:

«Я указал, что мы не заинтересованы в изменении существующего соглашения с баварскими заводами авиамоторов и что мы хотели бы получить письменную просьбу о таком изменении с указанием причины её. Господин Гамильтон заявил, что он знает причину, но баварские заводы авиамоторов не желают письменно излагать её, так как причина состоит в том, что они не хотят сообщать количество изготовленных моторов».

Подобно этому в 1937 г. фирма «Роберт Бош» выразила своё нежелание сообщать фирме «Бендикс Эвайшн Корпорэйшн» («Bendix Aviation Corporation») сведения о своём производстве авиационных стартеров, необходимых для полётов мощных самолётов. В письме вице-председателю правления фирмы «Бендикс» «Бош» заявила:

«Господин Диппер объяснил вам, что в настоящее время нам трудно указывать действительное количество произведённых нами авиационных стартеров. Поскольку отчисления подсчитываются на общую сумму продаж, количество стартеров фактически не является существенным для определения общей суммы, которую мы должны выплачивать вашей фирме. Поэтому 4 мая 1937 г. мы договорились с господином Диппером о том, что

в настоящее время от нас не потребуют сведений о действительном количестве авиационных стартеров».

В этом же письме фирма «Бош» сообщила, что счета на поставки правительству составлялись на основе предварительных цен, подлежащих пересмотру в соответствии с результатами правительственной проверки цен; это — явное указание на то, что количество выработанной продукции нельзя будет высчитать по общей стоимости продаж. После начала войны в 1939 г. взамен прежде существовавших отчислений была установлена твердая годовая сумма платежей.

4. Картели и замедление развития стратегических отраслей промышленности вне Германии. Различные картельные соглашения в стратегических отраслях промышленности в результате помешали также развитию за пределами Германии значительного производства некоторых наиболее важных новых военных материалов. Это было прямым и неизбежным следствием характерной для картелей политики ограничения производства, ограничения новых производственных мощностей и недопущения новой техники.

Трудно определить относительное влияние обычных монополистических устремлений и преднамеренного военного планирования в давлении, оказанном германскими концернами в целях ограничения промышленного развития за пределами Германии. Ясно, что в большинстве случаев негерманские концерны руководствовались только «деловыми»¹ соображениями, не задумываясь над военным значением их политики. Однако, каковы бы ни были их мотивы, результатом было замедление развития стратегических отраслей промышленности.

В 30-х годах «И. Г. Фарбен» и «Стандард Ойл Компани» в Нью-Джерси разработали новые виды синтетического каучука, известные под названием «буна» и «бутиловый каучук». В начале 1938 г. «Стандард Ойл Компани» предоставила «И. Г. Фарбен» полную техническую информацию о своём бутиловом каучуке в обмен на обещание «И. Г. Фарбен» постараться получить разрешение германского правительства предоставить «Стандард Ойл Компани» информацию о «буна». В апреле

¹ Взято в кавычки редакцией.

1938 г. в меморандуме, адресованном Исполнительной комиссии «Стандард Ойл Компани», сообщалось, что техническая информация от «И. Г. Фарбен» «не может поступить вследствие отказа германского правительства по военным соображениям разрешить «И. Г. Фарбен» сообщить эту информацию кому-либо за пределами Германии».

Опасаясь, что американскими фирмами могут быть разработаны другие процессы, «Стандард Ойл» торопила «И. Г. Фарбен», а сама тем временем пыталась замедлить развитие исследовательских работ других фирм. В апреле 1938 г. Франк Говард из «Стандард Ойл» писал:

«Нашей главной целью в беседе с представителями фирм «Гудиир» (*«Goodyear»*) и «Доу» было убедить их в нашей добросовестности и нашем желании сотрудничать с ними для того, чтобы избежать преждевременного выступления их с самостоятельным способом производства, который позже сделал бы невозможным включение их в какой-нибудь общий план действий».

В другом письме от того же месяца он сообщил, что настаивает на получении разрешения от «И. Г. Фарбен» на неофициальную беседу с различными фабрикантами каучука.

«Однако до тех пор, пока у нас нет этого разрешения, мы не можем абсолютно ничего сделать и должны быть особенно осторожны в отношении каких-бы то ни было шагов, даже на чисто неофициальной, личной или дружеской основе, без согласия наших друзей. Мы знаем о некоторых их трудностях в связи с деловыми осложнениями и взаимоотношениями с резиновой и химической промышленностью Соединённых Штатов и вследствие национальной германской позиции, но мы не знаем всего положения в целом, и, поскольку по соглашению они имеют полный контроль над использованием этого способа производства, единственное, что мы можем делать, это продолжать настаивать на разрешении действовать, лояльно соблюдая тем временем ограничения, наложенные ими на нас».

Позже, в 1938 г., подверглась некоторому обсуждению германская идея продажи процесса производства «буна» Международному каучуковому картелю, и исполнитель-

ная комиссия фирмы «Стандард» была предупреждена, что такой шаг «вероятно означал бы, что этот процесс производства может быть похоронен в интересах сохранения рынка для натурального каучука».

В октябре 1938 г. «Стандард Ойл» получила сообщение о том, что германское правительство разрешит передачу технической информации, и весной 1939 г. «И. Г. Фарбен» действительно доставил небольшое количество каучука «буна» для экспериментальных целей. В 1940 г. в соответствии с генеральным соглашением «Стандард Ойл» и «И. Г. Фарбен» об урегулировании их взаимных интересов во время войны патенты на производство каучука «буна» в Соединённых Штатах были переданы фирме «Стандард Ойл». Однако, несмотря на обещание, данное в 1938 г., техническая информация от «И. Г. Фарбен» так и не была доставлена.

В пределах Соединённых Штатов использование принаследлежащих «Стандард Ойл» патентов на производство «буна» в оборонной программе было задержано спором о лицензионных условиях, на которых они должны были быть переданы другим фирмам. После изучения законных возможностей концентрации всего производства синтетического каучука в руках одной фирмы, собственность на которую была бы разделена между «Стандард Ойл» и главными резиновыми фирмами, «Стандард Ойл» решила предоставить лицензии на свои патенты четырём ведущим американским резиновым трестам. «Стандард Ойл» следующим образом описала предложенные ею лицензии:

«Нет вообще никаких ограничений производства или какой-либо попытки контролировать цены. Единственным существенным ограничением является то, что фирмы, получившие лицензии, не имеют права на перепродажу каучука для специальных целей (т. е. для другого использования, кроме как на покрышки и камеры). Мы готовы разрешить любому фабриканту шин изготавливать такой каучук для специальных целей его собственного потребления, но мы уже сами приступили к выработке этого каучука и намерены сохранить для самих себя в соответствии с патентами право продавать каучук фабрикантам, которые не хотят (или экономически неспособны) производить для себя этот продукт».

Кроме того, «Стандард Ойл» потребовала, чтобы каждый получивший от неё лицензию в свою очередь предоставил ей лицензии на все его собственные усовершенствования в производстве каучука «буна». Это условие дало бы фирме «Стандард» более полный доступ к новейшей технологии «буна», чем фирмам, получившим её лицензии, и помешало бы какому-либо другому фабриканту, помимо фирмы «Стандард», производить все виды продуктов из синтетического каучука. Положение фирмы «Стандард» должно было в дальнейшем ещё больше укрепиться отчислениями в её пользу в размере от 3 до 7% с продажной цены продукции.

Фирмы «Файрстоун» и «Юнайтед Стейтс Раббер» (*«Firestone» and «United States Rubber»*) приняли лицензии на этих условиях, но фирмы «Гудибр» и «Гудрич» отвергли их. Осенью 1941 г. «Стандард Ойл» подала в суд на фирму «Гудрич» за нарушение патентных прав и по телеграфу просила помощи «И. Г. Фарбен» в этом процессе. В декабре, после того как Соединённые Штаты вступили в войну, дело в суде было прекращено, и «Стандард Ойл» присоединилась к соглашению об объединении всех относящихся к производству «буна» патентов. Это соглашение было выработано под влиянием правительственной организации «Раббер Резерв Компани». В 1942 г. постановлением этой организации, вынесенным на основании антитрестовых судебных решений, «Стандард Ойл» было предписано предоставить неограниченные лицензии без уплаты отчислений на период чрезвычайных обстоятельств и с уплатой умеренных отчислений по окончании этого периода.

В результате сделок «Стандард Ойл» с «И. Г. Фарбен» относительно синтетического каучука немцы получили информацию о производстве каучука «бутил» в 1938 г., а «Стандард Ойл» получила патенты «И. Г. Фарбен» только в 1940 г. и была вынуждена выработать свои собственные навыки (*«know-how»*) без помощи «И. Г. Фарбен». Даже после получения патентов полное использование технологии «буна» в Соединённых Штатах было задержано примерно на полтора года, пока длились переговоры относительно размеров участия «Стандард Ойл» в будущем производстве этого продукта.

Что касается магния, то в соответствии с картельным соглашением между «И. Г. Фарбениндустри», «Алюминум Компани оф Америка» и «Доу Кемикал Компани» последняя стала единственным производителем этого металла в Соединённых Штатах. Политика высоких цен, которой придерживалась фирма «Доу» ради своих собственных целей, и давление со стороны «Алюминум Компани», настаивавшей на том, чтобы «Доу» не предлагала дешёвого заменителя алюминия, держали производство магния на низком уровне. В 1938 г., когда германская продукция достигла 12 тыс. тонн, продукция Соединённых Штатов составляла только 2400 тонн. Более того, экспорт «Доу» был ограничен определённым количеством для единственного покупателя в Великобритании и некоторым количеством, которое соглашался купить «И. Г. Фарбениндустри». Иным образом фирма «Доу» не имела возможности экспортировать на европейский континент.

В отношении бериллия американская «Бериллиум Корпорэйшен» (*Beryllium Corporation*) вела переговоры с германской фирмой «Сименс-Хальске» (*Siemens-Halske*) почти в течение трёх лет, стараясь выяснить, кто контролирует патенты «Сименс-Хальске», и получить права по этим патентам. В 1934 г. по соглашению об обмене лицензиями за фирмой «Сименс» были закреплены права в Европе, и тем самым была предотвращена какая-либо продажа американского бериллия в Англию. Этот договор был изменён, и «Бериллиум Корпорэйшен» было разрешено производить такие продажи, после того как британское правительство пригрозило применить к патентам обеих компаний свой закон о принудительных лицензиях (*Compulsory Licensing Act*).

Что касается алюминия, то вскоре после прихода нацистского правительства к власти германские фабриканты алюминия, действовавшие, очевидно, под давлением правительства, стали настаивать на том, что они не должны быть больше связаны ограничениями, установленными для производства Международным алюминиевым картелем. Опасения фабрикантов алюминия в других странах, что увеличившееся германское производство понизит европейские цены, были устранины соглашением, по которому всякое увеличение

германского экспорта должно быть полностью компенсировано соответствующим увеличением германского импорта. Таким образом, картель продолжал свою политику защиты цен на негерманских рынках, охотно мирясь с политикой, обеспечивающей Германии превосходство в снабжении алюминием.

Производство дизельмоторов в Соединённых Штатах было явно замедлено соглашениями между фирмой «Бош» в Америке и фирмой «Роберт Бош» в Германии. В 1939 г. американская фирма «Бош» потребовала снижения её отчислений по нижеизложенным мотивам:

«Производство дизельмоторов сильно сократилось за последний год... Основная проблема, влияющая в настоящее время на дальнейшее развитие производства дизельмоторов в нашей стране, особенно производства моторов типов, используемых для тракторов и грузовиков, заключается почти целиком в цене... Издержки производства небольших дизельмоторов большой скорости совершенно непропорциональны издержкам производства газолиновых двигателей такой же мощности. Во многих случаях издержки производства дизельмоторов в три или четыре раза выше издержек производства подобных же газолиновых двигателей. Вследствие этого фабриканты дизельмоторов всячески стараются сократить свои издержки производства, и одним из применяемых методов было поощрение других концернов заняться производством инжекторного оборудования, причём исходили из того, что прошлые и даже настоящие цены этого оборудования слишком высоки».

Очевидно, считалось, что основным препятствием к снижению отчислений была политика германского правительства. Приведённое выше письмо было передано лично через одного служащего Голландского банка, а не послано по почте, и президент американской компании «Бош» объяснил этот шаг следующим образом:

«Директора в Штутгарте очень не хотят вносить какое-либо изменение в наши существующие соглашения, так как такое изменение потребовало бы одобрения правительства, и поэтому для них это очень деликатный предмет. Имея это в виду, я прошу доктора Фишера передать письмо лично, с тем что, если это окажется неудобным, Россбах смог бы сказать ему об этом.

не связывая себя официально каким-нибудь письменным заявлением».

В последующих переговорах предложение американской фирмы относительно суммарной уплаты отчислений было отклонено на том основании, что «власти возражали бы и что это серьёзно отразилось бы на фирме «Бош». Возражения правительства, как было установлено, вызывались общим нежеланием его разрешить какой-либо германской фирме «отказаться от прав или доходов в иностранных государствах».

Ещё более разительным примером использования картельных соглашений с целью ослабить стратегическое положение негерманских вооружённых сил является случай с военными оптическими приборами. Соглашение о таких приборах между «Бауш и Ломб Оптикал К°» и «Карл Цейсс», заключённое в 1921 г. и изменённое в 1925 г., содержало следующие пункты:

«Фирма «Бауш и Ломб» обязуется не продавать, прямо или косвенно, военные приборы странам, находящимся за пределами Соединённых Штатов Америки, и, наоборот, «Карл Цейсс» обязуется не продавать такие приборы, прямо или косвенно, Соединённым Штатам, кроме как на следующих условиях:

«В случае получения фирмой «Бауш и Ломб» запросов от властей, находящихся за пределами Соединённых Штатов Америки, а фирмой «Карл Цейсс» от властей Соединённых Штатов, одна сторона уведомляет другую о получении запроса и должна ответить на запрос предложением с защитным повышением цены, указанным другой стороной. Защитное предложение не должно превышать нормальной цены соответствующего количества предлагаемых приборов более чем на 20 %... Если сторона, сделавшая защитное предложение, всё же получит заказ, она обязана полностью уступить другой фирме защитную надбавку к нормальной цене».

Этот договор оставался в силе до 1940 г., когда американские суды прекратили его действие. В течение части этого периода ограничительные формулировки были в значительной степени смягчены и частично опущены, но фактически практика соответствовала вышеуказанному соглашению. В 1935 г. английское и французское правительства попытались заказать фирме «Бауш

и Ломб» дальномеры, орудийные прицелы, перископы и приборы для корректирования огня на сумму 1 500 тыс. долларов, но фирма отказалась принять заказ. В отчёте об этом отказе говорилось, что он соответствовал уставновившейся политике фирмы, разработанной, по словам доктора Бауша — основателя и председателя фирмы, — в порядке строгой договорённости с армией и флотом, поскольку такие приборы могли предположительно быть использованы против интересов Соединённых Штатов.

«Они там не готовы к войне... и если мы им откажем в помощи для такой подготовки, это соответственно задержит её».

Г. КАРТЕЛИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВОЙНА

Начавшаяся в 1939 г. война обострила проблему отношений между государственной политикой и политической картелей. Большинство картелей немедленно осознало, что новые препятствия свободе торговли и свободному обмену информацией сделали необходимым некоторое изменение их дооцененных соглашений. Картельные связи между фирмами воюющих стран были целиком или частично приостановлены в порядке договорённости, предусматривавшей полное возобновление прежних соглашений, как только позволит политическая обстановка. Члены картелей в нейтральных странах сохранили, как правило, свои деловые связи со своими партнёрами по картелям в странах обеих воюющих сторон, лишь несколько изменив договоры в целях приспособления их к новым условиям торговли. Для членов картеля, находящихся в воюющих между собою странах, возникла проблема: насколько могут быть сохранены коммерческие связи без нарушения законов, запрещающих торговлю с врагом? Члены картелей в нейтральных странах сочли необходимым определить, как далеко зайдёт их сотрудничество в предложениях, имеющих целью служить интересам одной воюющей стороны против другой.

Затруднения, с которыми столкнулись члены картеля в воюющей стране при разрыве коммерческих отношений с врагами, можно иллюстрировать на примере аргентинских капиталовложений «Империал Кемикал Инда-

стрис», «И. Г. Фарбен» и «Дюпон». Эти три концерна договорились организовать вместе с фирмой «Сольвей Компани» находящуюся в их совместной собственности аргентинскую фирму под названием «Электроклор». Часть финансового взноса «И. Г. Фарбен» была уже внесена, но акции не были ещё переведены в ожидании окончания переговоров о соглашении по вопросам голосования. Когда вспыхнула война, «И. Г. Фарбен» занял такую позицию, что сделку следует рассматривать как уже завершённую и что его акции должны быть переданы ему.

Концерн «Империал Кемикал Индастриз» выразил мнение, что продолжение взаимоотношений означало бы нарушение английских законов, запрещающих торговлю с врагом. «Дюпон» поддержал «Империал Кемикал Индастриз» в этом вопросе, но заверил «И. Г. Фарбен» в том, что после войны он постарается восстановить участие «И. Г. Фарбен». Под угрозой судебного иска со стороны «Анилинас Алеманас» («Anilinas Alemanas»), аргентинского филиала «И. Г. Фарбен», «Дюпериал», аргентинский филиал английского и американского концернов, находящийся в их совместной собственности, предоставила «Анилинас» право ежегодной продажи в определённом объёме с гарантированной комиссией. Позже, после вступления Соединённых Штатов в войну, «Дюпериал» вынуждена была под давлением американского и английского посольств в Буэнос-Айресе, противостоявших против уплаты комиссионного вознаграждения фирме «Анилинас», заключить с «Анилинас» новое соглашение, уничтожившее договор о комиссии даже, и компенсировать фирму «Анилинас» в сумме, размер которой предстояло определить в соответствии с продолжительностью войны. После того как это соглашение также не было одобрено официальными органами, «Анилинас» предъявила к «Дюпериал» в аргентинском суде иск о нарушении договора.

1. Ограничение обмена информацией. Проблемы, с которыми столкнулись члены картелей в нейтральных странах, поддерживая свои картельные связи в военное время, иллюстрируются отношениями «Дюпон» с «Империал Кемикал Индастриз» и «И. Г. Фарбен» с 1939 по 1941 г. не только на аргентинском рынке, но и в других местах. Как только началась война, «И. Г.

«Фарбен» сразу же поднял вопрос о том, не повлекут ли за собой отношения «Дюпон» с «Империал Кемикал Индастриз» передачу германских промышленных секретов английским концернам во время войны. «Дюпон» согласился не передавать англичанам информацию фирмы «И. Г. Фарбен». В письме от 4 октября 1939 г. «И. Г. Фарбен» подтвердил получение этого обязательства.

«Вы сообщаете нам, что в течение войны вы не будете передавать опыт и патентные заявки одного из ваших лицензионных контрагентов другому. Мы благодарны вам за то, что вы быстро предприняли необходимые шаги для приспособления к изменившимся условиям».

Позже, когда «Дюпон» получил информацию о некоторых патентных заявках «И. Г. Фарбен» относительно найлона в Соединённых Штатах, директора «Дюпон» сообщили, что, согласно заявлению американского агента «И. Г. Фарбен», «такая информация стала возможной только потому, что мы ранее заверили «И. Г. Фарбен», что его информация любого содержания не попадёт в руки врагов германского правительства».

Когда антинацистская политика Соединённых Штатов стала очевидной, некоторые картелированные американские фирмы сократили свои обязательства в отношении германских фирм, хотя и не порвали их окончательно.

Например, «Дюпон» продолжал в течение 1940 г. вести переговоры с «И. Г. Фарбен» о заключении соглашения относительно хлористо-поливиниловых пластмасс и фталоцианиновых красителей и достиг с ним соглашения, по крайней мере в принципе, относительно первого продукта и письменного соглашения с ним и с его американским филиалом «Дженерал Энилайн энд Фilm» («General Aniline and Film») относительно второго продукта. Однако в октябре 1940 г. исполнительная комиссия фирмы «Дюпон» приняла решение о внешних технических и коммерческих отношениях, предусматривавшее прекращение продажи военных материалов германским, итальянским и японским фирмам, прекращение покупок у таких фирм, если можно получить соответственные товары из других источников на «любых разумных условиях»; решено было также не завязывать новых коммерческих связей со странами, сочувствующими государствам оси, в частности в Латинской Америке. Мотивация

этого решения частично обнаруживается в формулировке параграфа относительно новых связей:

«Фирма «Дюпон» не будет устанавливать никаких новых связей по представительству или аналогичного характера с фирмами или отдельными лицами, о которых известно, что они активно поддерживают интересы правительства Германии, Италии или Японии за пределами этих стран. Что касается существующих соглашений о представительстве и аналогичных соглашений, то различные отделы фирмы тщательно изучат их, чтобы определить, не может ли какое-нибудь из этих соглашений с германскими, итальянскими или японскими фирмами или отдельными лицами оказаться вредным для этого отдела или для всей фирмы в целом. Особенно надлежит учесть, что выгода от них, вероятно, является лишь временной и что по окончании военных действий такие агенты почти наверняка будут искать связей и стараться получать товары у себя на родине, оставляя фирму «Дюпон» без соответствующего представительства».

Ввиду такого решения начальник юридического отдела фирмы «Дюпон» настаивал на том, чтобы в соглашении «Дюпон» с «И. Г. Фарбен» о фталоцианине было оговорено, что оно является исключением и что оно было заключено только потому, что переговоры о нём велись уже давно.

В апреле 1941 г. по инициативе американских агентов по патентам фирмы «И. Г. Фарбен» «Дюпон» предложил «И. Г. Фарбен» приостановить на время чрезвычайных обстоятельств обмен технической информацией между двумя фирмами по различным картельным соглашениям, «имея в виду постоянно увеличивающиеся трудности, особенно в смысле правительственные ограничений по передаче за границу технической информации». Однако дальше в письме фирмы «Дюпон» говорилось, что «все остальные обязательства по соглашению должны остаться без изменения». «И. Г. Фарбен» в принципе принял предложение и затем разъяснил свою позицию в отношении найлона в следующей телеграмме:

«Просим продолжать регистрацию указанных изобретений в наших странах насколько возможно, даже без

нашего сотрудничества. Если это невозможно или покажется неудобным, мы рекомендуем опубликовывать в Соединённых Штатах заявления, связанные с этими изобретениями, в таком виде, чтобы они не мешали заявкам в Европе в дальнейшем. Мы будем поступать таким же образом в отношении наших изобретений. Будет правильнее всего продолжать работу с заявками, зарегистрированными нами раньше».

Отдел внешних сношений фирмы «Дюпон» сообщил юридическому отделу следующее:

«Эта телеграмма была сообщена доктору Спарре (начальник отдела исследований «Дюпон»), который считает, что указанный порядок окажется удовлетворительным».

Немедленно после того, как «Дюпон» предложил прекратить обмен информацией с «И. Г. Фарбен», отдел внешних сношений фирмы принял решение, гласящее:

«Ввиду настоящих мировых условий и в интересах национальной обороны, а также ввиду трудностей выполнения условий многих наших договоров с фирмами Германии, Италии или Японии, а также стран, оккупированных войсками Германии, Италии или Японии, исполнительная комиссия считает, что обмен технической информацией, патентными заявками и т. д. между фирмой «Дюпон» и такими фирмами должен быть немедленно прекращён и отложен до окончания переживаемых ныне чрезвычайных международных событий».

Подобные трудности возникли и в других отраслях промышленности. Как раз к началу войны было одобрено в принципе международное соглашение относительно каталитического крекинга нефти. Занимающее высокое положение должностное лицо фирмы «Стандарт Ойл» в ноябре сообщило:

«Заключению этого соглашения помешала война, так как наша группа заинтересованных сторон объединяла американцев, англичан, голландцев и немцев, и война внесла целый ряд осложнений. Сейчас ещё не совсем ясно, как нам удастся примирить интересы этих воюющих друг с другом участников. Теперь мы обращаемся к этой стороне проблемы, и я надеюсь, что мы найдём какое-нибудь разрешение. Развитие техники должно продолжаться независимо от того, происходит ли война

или нет. Поэтому мы должны найти какое-нибудь разрешение этих последних проблем».

2. Обход мероприятий, принятых против торговли стран оси. В картелях, в которых отношения между германскими и американскими участниками были очень тесными, американские фирмы, обеспечивая свои карельные интересы и обслуживая своих германских партнёров, занялись обходом английских мероприятий по блокированию вражеской торговли. Если немцы пользовались прежде исключительными правами на южноамериканском рынке, то германские члены картеля давали разрешение своим американским партнёрам снабжать товарами южноамериканских покупателей в течение войны при условии согласия американских концернов уйти с этого рынка после войны. Менее часто американский участник картеля помогал германской фирме в приобретении товаров для отправки в Германию или в получении кредита за границей.

Для точки зрения, лежавшей в основе махинаций такого характера, весьма показателен внутренний меморандум фирмы «Пен-Хлор («Pen-chlor») Инкорпорэйтед». Написанный в сентябре 1939 г., этот документ был, по словам автора, попыткой разобраться в этом вопросе:

«Я полагаю, что на время настоящих чрезвычайных условий в Европе нам должна быть разрешена продажа перхлорона в любой стране мира по следующим причинам:

1. Поскольку германский и английский перхлорон сойдёт с рынка, останется одна лишь фирма «Матисон» для обслуживания этого дела в мире.

2. Если мировую торговлю этим товаром будет обслуживать «Матисон», то это будет означать, что «И. Г. Фарбен» потеряет рынки, тогда как, если мы будем обслуживать рынки, то это обеспечит возврат их «И. Г. Фарбен» после войны.

3. Если «Матисон» будет обслуживать мировые рынки, то это будет означать, что «И. Г. Фарбен» не получит никаких прибылей. Если мы будем обслуживать мировые рынки, то «И. Г. Фарбен» получит как акционер половину прибыли.

4. Вероятно, мы не будем склонны продавать по такой же низкой цене, по какой продаёт сейчас «И. Г. Фарбен», и поэтому цены будут повышенены, но,

когда «И. Г. Фарбен» снова вернётся на рынок, он сможет показать покупателю, что тот от этого выгадает.

5. «И. Г. Фарбен» может пожелать помочь нам обслуживать за него некоторые рынки, особенно привлекательные, чтобы они не достались фирме «Матисон»; в связи с этим он предоставил бы нам информацию о клиентах и цене и сделал бы всё возможное, чтобы помочь нам овладеть рынком.

6. Если «Матисон» будет вынужден увеличить свою продукцию для обслуживания этих мировых рынков, он будет очень противиться потере их по окончании войны и, разумеется, благодаря очень большому масштабу производства может оказаться в лучшем положении для конкуренции с «И. Г. Фарбен» в будущем. «И. Г. Фарбен» должен признать это.

7. Необходимо немедленно же ввести в действие вышеизложенный план, прежде чем будет испорчено положение на этих мировых рынках и, разумеется, прежде чем они будут вынуждены покупать у «Матисона», как у единственного продавца».

Американская фирма «Ром и Хаас» являлась времененным источником снабжения клиентов германских фирм после начала войны. Эта деятельность началась с изменения соглашения американской фирмы с фирмой «Ром и Хаас» в Германии и с «И. Г. Фарбениндустрі». В декабре 1939 г. «И. Г. Фарбен» писал фирме «Ром и Хаас» в Америке следующее:

«Наше соглашение с вашей фирмой относительно синтетических дубителей ограничивает рынки, на которых вы можете свободно продавать ваши синтетические дубители, — это Соединённые Штаты Америки и Канада, в то время как мы снабжаем все остальные страны мира. В предыдущие годы мы разрешали вам иногда, в исключительных случаях совершать некоторое количество продаж на южноамериканских рынках. В настоящее время мы не можем регулярно снабжать большую часть этих рынков, и для того, чтобы дать возможность нашим друзьям на этих рынках сохранить своё положение, мы были бы очень призательны, если бы вы могли снабжать их, что было бы безусловно также в общих интересах торговых операций в области синтетических дубителей.

Мы сообщили поэтому нашим друзьям в южных и центральноамериканских республиках, чтобы они связались с вами через «Адванс Сольвентс Кемикал Корпорэйшн» («Advance Solvents Chemical Corporation») в Нью-Йорке в том случае, если они будут нуждаться в синтетических дубителях и тамоле, и мы надеемся, что вы сможете снабдить их; только из Мексики, где наши деловые друзья уже имеют вас в виду относительно кореона, вы будете получать запросы непосредственно».

В январе следующего года американская фирма ответила:

«Мы, конечно, будем рады в точности удовлетворить ваши желания.

Прилагаем при этом список товаров, которые мы уже отгрузили в Боготу, Лиму и Рио-де-Жанейро. Мы не прилагали никаких усилий к тому, чтобы получить эти заказы, и полагали, что выполнение их будет отвечать вашим интересам.

Мы хотим заверить вас, что, независимо от того, кто совершает продажи, мы вернёмся к прежнему положению, как только будут восстановлены нормальные условия. Главное наше желание — обслуживать вас с максимальной добросовестностью и эффективностью, какая только возможна в этих чрезвычайных условиях».

Южноамериканские и центральноамериканские клиенты германской фирмы «Дейче Гольд унд Зильбер Шайдеаншталт» обслуживались в ранний период войны фирмой «Кемикал Маркетинг Компани» в Нью-Йорке. Глава этой фирмы писал:

«Мы добиваемся этим того, что германская торговля, которая велась до сих пор с нашими южно- и центральноамериканскими друзьями, может твёрдо удерживаться в наших руках, и если экспорт из Германии станет невозможным, как вы сами легко можете себе представить, то потери будут гораздо меньшими, если в продолжение войны им будут доставляться американские химикалии; если мы поставим наших клиентов в такое положение, что они не смогут продолжать обслуживать своих покупателей, то возникнет опасность полной потери деловых связей на многие, многие годы».

Различные концерны, бывшие постоянными контрагентами германской фирмы «Роберт Бош» по производству и продаже инжекторного оборудования, также использовались для снабжения клиентов, которым невозможно было больше доставлять товар из Германии. Разрешение постоянным контрагентам по всему миру покупать и продавать друг другу, несмотря на договоры, воспрещавшие такие операции, было предусмотрено в период Мюнхенской конференции, когда обнаружилось, что в связи с германской политикой по отношению к Чехословакии вероятно возникнет война. В августе 1939 г. голландская финансовая компания «Накиб» (*«Nakib»*), контролировавшая иностранные предприятия, бывшие постоянными контрагентами «Роберт Бош», издала следующие инструкции:

«1. Пока это будет возможно, вы будете покрывать свои потребности непосредственно из Штутгарта. Если это окажется невыполнимым более, вы должны пытаться получать требующиеся вам товары от акционерного общества «Робо» в Стокгольме, Биргер Ярлагатан, 25, или от акционерного общества «Роберт Бош», Женева, Рю де Лозанн, 78, которые будут подготовлены к тому, чтобы служить в качестве клиринговой палаты по закупкам.

2. Всё, что вы не сможете получить из Штутгарта или от фирм, находящихся в Стокгольме и Женеве, упомянутых в параграфе 1, следует заказать в первую очередь у наших следующих деловых друзей».

В ответ на просьбу американской фирмы «Бош» о специальном отказе германской фирмы от некоторых прав по договору голландская финансовая компания ответила:

«Невозможно получить такой отказ из Штутгарта, потому что такое действие рассматривалось бы как государственная измена. С другой стороны, наши соглашения с фирмой «Бош» ясно обусловливают в параграфе 2 следующее:

«Если по каким-нибудь причинам фирма «Бош» не сможет временно осуществлять поставки фирме «Накиб» в продолжение соответственного периода времени, филиалы фирмы «Накиб» не будут больше связаны соглашениями об исключительном представительстве по продаже».

Кроме того, у нас в делах имеется переписка со Штутгартом, сводящаяся к тому, что если наши филиалы не смогут получать товары от штутгартской фирмы, они свободны покупать у наших производственных филиалов, что в то же самое время означает право этих производственных фирм доставлять свои товары нашим торговым филиалам. Мы только что говорили по телефону с г-ном Рассбахом на эту тему, и он подтвердил содержание этого заявления. Более того, он знает содержание нашей телеграммы и одобрил его.

Из вышеизложенного мы заключаем, что «Америкэн Бош Компани» полностью защищена нашим разрешением, которое мы готовы подтвердить письменно и в законной форме в рамках наших соглашений с фирмой «Бош», указанных выше».

В соответствии с этой инструкцией президент фирмы «Америкэн Бош» заявил в 1940 г.:

«Мы пытаемся обслужить всех клиентов фирмы «Роберт Бош», которые обращаются к нам».

Аналогичные планы для поставок аспирина и связанных с ним товаров были разработаны по соглашению между «Стерлинг Продактс» и «И. Г. Фарбениндустири». В декабре 1939 г. в трансатлантическом телефонном разговоре представитель «И. Г. Фарбен» и глава «Стерлинг Продактс» пришли к соглашению, на основе которого «Уинтроп Кемикал Компани» должна была экспортировать фармацевтические продукты в Латинскую Америку без расфасовки и этикеток с называнием препаратов, а этикетки «И. Г. Фарбен» должны были быть наклеены южноамериканскими представителями этой германской фирмы. Глава фирмы «Стерлинг» заявил следующее:

«Вот в чём отрицательная сторона этого дела. Поскольку агенты фирмы «Байер» в Латинской Америке внесены в английские чёрные списки, мы должны быть осторожны. Английская экспортная блокада имеет своей целью лишить Германию иностранной валюты, и успех этого дела был бы сорван, если бы мы снабжали Латинскую Америку товарами... Моя мысль такова, и я думаю, что вы согласитесь со мной, что даже если мы и не получим прибыли, мы должны сохранить и продолжать нашу коммерцию».

В ноябре 1940 г. в другой беседе было договорено,

что «Стерлинг» может, если сочтет необходимым, организовать новые фирмы для ведения торговли, осуществлявшейся прежде немцами. Представитель «И. Г. Фарбен» заявил:

«Мы не хотели бы, чтобы «Сидней Росс» (южноамериканский филиал компании «Стерлинг») перенял дело... Если мы теперь уступим ему клиентуру, то потом будет трудно получить её обратно».

Президент фирмы «Стерлинг» ответил:

«Я согласен с вами, что нужно организовать новую фирму... Я намерен попытаться сделать так, как вы хотите... Вы знаете, что бы мы ни делали, мы, как и всегда, стремимся защищать ваши интересы».

Фирма «Стерлинг» также помогала «И. Г. Фарбен» в приобретении инсулина, змеиного яда и пепсина для отправки в Германию и в получении займа в Соединенных Штатах. В разговоре по телефону, происходившем в ноябре 1940 г., проблема приобретения инсулина обсуждалась следующим образом:

«*Вейсс* (президент фирмы «Стерлинг»). Мне нужно также говорить с вами относительно инсулина. Вы знаете, что ваши хотели, чтобы мы получили некоторое количество инсулина. Но без лицензии инсулин не продают никому, — будь то отдельное лицо или фирма.

Манн. Нет ли какого-нибудь способа сделать это через Южную Америку?

В'йсс. Если кто-нибудь там может купить его, мы могли бы купить его для вас. Например, Келбле (директор «И. Г. Фарбен» по Латинской Америке) мог бы послать туда заказ.

Манн. Могли бы вы поговорить с вашими и выяснить, есть ли какая-нибудь возможность получить инсулин из Южной Америки. Мы очень нуждаемся в нём.

Вейсс. Я сделаю это. Да. Я посмотрю, что мы можем сделать через Южную Америку».

Соответственно, в следующем месяце были принятые меры к тому, чтобы мексиканская фирма «Каза Байер» заказала инсулин у маклерской фирмы в Нью-Йорке.

Из Мексики инсулин должен был быть переотправлен в Бразилию, откуда предполагалось отправить его в Германию.

Во время того же ноябрьского телефонного разговора обсуждались переговоры «И. Г. Фарбен» о получении займа в Соединённых Штатах. Представитель «И. Г. Фарбен» сказал:

«Я не знаю, упомянул ли г-н Макклинток о том, что мы хотели бы получить от операций немногого денег авансом... У нас сейчас есть швейцарская банковская корпорация... Швейцарско-американский банк; он свяжется с вами, и я прошу вас оказать ему поддержку с тем, чтобы вы могли найти наилучший способ помочь нам».

На это президент фирмы «Стерлинг» ответил: «Хорошо, я сделаю для него всё, что будет в моих возможностях».

Картельные связи использовались также для того, чтобы производить платежи за границей, прорывая блокаду. До июня 1941 г. «Роберт Бош Компани» (Германия) продолжала выплачивать отчисления фирме «Бендикс Эвиэйшен Корпорэйшн», предложив «Америкэн Бош Компани» выплачивать фирме «Бендикс» те суммы, которые «Америкэн Бош» должна была выплачивать фирме «Роберт Бош» за пользование патентом.

Такие взаимоотношения могут быть использованы в целях обхода правительственные запретов и чёрных списков. Такая функция выполнялась «Стил-Юнион-Шит Пайлинг Инкорпорэйтед», ньюйоркской импортной фирмой, первоначально организованной германскими производителями стали, а затем переданной в номинальную собственность голландцев. В декабре 1939 г. этот концерн послал следующее письмо фирме «Стальюнион Лимитед», бразильскому филиалу тех же германских фирм:

«Нам известно, что вы послали копию вашего письма в адрес «Сталь-Экспорт» в Дюссельдорфе. В вашем письме имеются некоторые указания на наши взаимоотношения, которые в настоящих политических условиях не должны обсуждаться ни с кем за границей по некоторым очевидным причинам. Ни вы, ни мы не знаем, не вскрывает ли кто-нибудь, не обладающий правом на это, почту, пока она находится на пути в Европу. Мы говорим вам об этом без малейшего намерения лишить Дюссельдорф информации, но просто в качестве меры предосторожности для обеспечения наших деловых операций. Вы знаете, что вы занесены в чёрный список,

и если кто-нибудь посторонний завладеет вашим письмом, свидетельствующим о прямых взаимоотношениях между вами и нами, то ближайшим результатом этого будет то, что и мы попадём в чёрный список. В таких условиях, мы надеемся, вы поймёте, почему мы предупреждаем вас быть в высшей степени осторожными в вашей переписке с Германией».

До вступления Америки в войну были случаи, когда европейские предприятия американских участников картелей или их европейские партнёры по картелю и по лицензиям оказывались на территории, подвластной странам оси. В этой обстановке желание сохранить процветающее дело, а также картельные связи, уже раньше установленные с германскими концернами, иногда облегчали решение сотрудничать с завоевателями. Например, в октябре 1940 г. в конторской переписке должностных лиц фирмы «Бендинкс» в Соединённых Штатах обсуждался вопрос о том, следует ли признавать французские права на производство стартеров и антиобледенителей, приобретённые германской фирмой «Роберт Бош Компани» после германской оккупации Франции. Выраженная при этом точка зрения, без сомнения, отражала влияние существующих картельных связей между двумя фирмами:

«Я склонен сохранять довоенный статус, насколько это возможно, и поэтому я считаю, что отчисления должны записываться на кредит счёта «Эйр Эквипмент» (отдела воздушного оборудования фирмы «Бендинкс»), если «Бош» сможет присоединить их к своим настоящим платежам по отчислениям. Если «Бош» не может посыпал отчислений за границу на кредит счёта «Эйр Эквипмент», но сможет увеличить свои собственные платежи на сумму отчислений, следуемых «Эйр Эквипмент», то наше согласие на это будет означать, что мы признаём фирму «Бош» нашим французским контролем по лицензии. Это может вызвать осложнения после войны, но тем не менее не думайте, что нам следовало бы отказаться от получения отчислений от фирмы «Бош» за продукцию «Эйр Эквипмент», даже если принятие отчислений может вызвать впоследствии неприятности. Очевидно, существует только один способ получения из Франции отчислений, следуемых «Эйр

Эквипмент», а именно через фирму «Бош». Мне кажется, что мы должны принимать деньги на любых условиях, на каких можем получить их».

3. Борьба против секвестра вражеской собственности. В различных отраслях промышленности были также предприняты шаги для осуществления передачи собственности и патентных прав, которая превратила бы иностранную собственность в собственность граждан данной страны. В этой деятельности переплелись, видимо, два мотива в таких пропорциях, которые постороннему нет возможности часто определить. С одной стороны, здесь было желание избежать трудностей сношений в военное время путём передачи каждому члену картеля контроля над собственностью, к которой этот член имел лёгкий доступ. С другой стороны, здесь было желание скрыть принадлежность собственности иностранным для того, чтобы предупредить возможное применение правил о переводе вражеского имущества на консервацию, предупредить секвестр его хранителями иностранной собственности или другое ущемление прав собственности в интересах государственной политики.

Характер соглашений о передаче патентных прав ясно виден из письма директора исследовательского отдела фирмы «Дюпон», адресованного «И. Г. Фарбениндусти» в январе 1940 г.:

«В вашем письме по вышеуказанному вопросу от 29 ноября 1939 г. вы предлагаете в связи с трудностями сношений в продолжение настоящей европейской войны, чтобы на время этой войны «Дюпон» передал вам заявки на патенты в Германии, подпадающие под наше соглашение от 23 мая 1939 г. о суперполиамиде, и чтобы вы передали «Дюпон» ваши американские патенты и заявки на патенты, подпадающие под это же соглашение. Мы понимаем трудности, которые побудили вас сделать это предложение, и, хотя мы предпочитали бы продолжать наши взаимоотношения на базе лицензий, предусмотренной нашим соглашением от 23 мая 1939 г., при существующих обстоятельствах мы готовы согласиться на ваше предложение на следующих условиях:

1. «Дюпон» и «И. Г. Фарбен» немедленно передают друг другу свои патенты и заявки на патенты, зарегистрированные соответственно в Германии и Соединён-

ных Штатах и подпадающие под соглашение о суперполиамиде.

2. Те патентные заявки, которые будут зарегистрированы в Германии на основе изобретений «Дюпон» и в Соединённых Штатах на основе изобретений «И. Г. Фарбен» и которые подпадают под наше соглашение о суперполиамиде, будут взаимно переданы другой стороне...

7. Передача любого патента или заявки на патент в соответствии с настоящим договором никоим образом не отразится на правах или обязательствах каждой стороны, указанных в соглашении от 23 мая 1939 г., сохраняющем полную силу и действие, как если бы не было никакой передачи.

8. Хотя в намерения обеих сторон входит, чтобы передача таких патентов и заявок на патенты сохраняла силу в продолжение настоящих чрезвычайных обстоятельств, тем не менее обе стороны согласны немедленно передать обратно все соответственные патенты и заявки на патенты в любое время по требованию первоначального собственника их...

Обсудив мероприятия для передачи германских и американских патентов и патентных заявок, мы считаем, что те же трудности сношений, которые сделали необходимой передачу германских и американских патентов и патентных заявок, могут также сделать желательной передачу патентов и патентных заявок и в других странах, соответственно являющихся нашими исключительными территориями. Если бы это было найдено целесообразным, мы готовы приступить к передаче наших патентов и патентных заявок на вашей исключительной территории и предполагаем, что вы будете готовы сделать то же самое в странах нашей исключительной территории. Однако нам не ясно, каким образом может быть осуществлена такая передача странами, находящимися в состоянии войны».

Немедленно после начала войны, в сентябре 1939 г., «Стандард Ойл Компани» в Нью-Джерси выработала с «И. Г. Фарбен» метод перестройки деловых операций, с тем чтобы избежать секвестра собственности в странах, в которых эти две фирмы имели патенты. «И. Г. Фарбен» предоставил фирме «Стандард» полный

контроль над «Джаско» (совместно принадлежащей им фирмой, созданной для эксплоатации некоторых процессов производства) в обмен на передачу фирме «И. Г. Фарбен» всех патентных прав «Джаско» за пределами Соединённых Штатов, Британской и Французской империй. Президент «Стандард Ойл Дивелопмент Компани» сообщил в октябре президенту «Стандард Ойл Компани» следующее:

«Мне передали права примерно на 2 тыс. иностранных патентов, и мы сделали всё возможное, чтобы выработать законченные планы поведения на время войны, независимо от того, будут ли в ней участвовать США или не будут. Было невозможно закончить все приготовления, но мы надеемся, что было сделано достаточно, чтобы согласование наиболее важных незаконченных пунктов могло быть произведено по телеграфу. Сейчас ещё трудно представить себе, насколько успешно мы сможем поддерживать наши отношения в течение этого периода при отсутствии личной связи».

Эта сделка была в дальнейшем описана тем же самым должностным лицом в письме к секретарю фирмы «Стандард»:

«Сущность главного предложения об изменении соглашения относительно «Джаско» заключается в том, что вместо прежнего совместного использования фирмами «И. Г. Фарбен» и «Джерси» данных процессов во всём мире, исключая Германию, «Джаско» становится на 100% предприятием «Джерси» и перенимает 100% заинтересованности в этих процессах в Соединённых Штатах и во Французской и Британской империях, в то время как «И. Г. Фарбен» перенимает 100% заинтересованности в этих же процессах в остальной части мира. Я считаю, что эта сделка, при включении в неё условия о восстановлении старого порядка в будущем, совершенно справедлива и что, независимо от возможности легального осуществления этого условия, она в основном была бы удовлетворительной для нас, как она удовлетворительна для «И. Г. Фарбен». Попытка облечь это условие в форму, дающую полную возможность легального осуществления его, могла бы повести ко многим трудностям, и (говоря за себя и за представителей «И. Г. Фарбен») мы не намеревались предусмо-

треть в наших соглашениях какое-нибудь легально осуществимое постановление такого рода... Эта сделка, повидимому, является единственным надёжным и верным способом реализовать соглашение по делам фирмы «Джаско» и сохранить, насколько это возможно, уверенность, что благодаря такой перестройке мы останемся хозяевами положения и не будем подвергаться вмешательству какого-либо правительства в отношении данных процессов производства в Соединённых Штатах и в Британской и Французской империях.

Мы, вероятно, столкнёмся с некоторыми юридическими трудностями в Англии и Франции в связи с установлением нашего права на эти изобретения «И. Г. Фарбен», но поскольку мы считаем, что сможем указать справедливый титул на обладание ими, возникший до начала войны, это положение не слишком плохо (и во всяком случае у нас, безусловно, имеется вся техническая информация, без которой было бы трудно действовать).

В некоторых случаях заинтересованность фирм стран оси в том, чтобы путём передачи прав собственности избежать возможного секвестра их имущества американским хранителем иностранной собственности, видимо, не может вызывать сомнений.

Контроль над «Дженерал Дайстафф», агентством по исключительной продаже красителей «И. Г. Фарбен», и «Дженерал Энилайн энд Фilm», американского филиала «И. Г. Фарбен», был передан в 1939 г. американскому гражданину, фактически проведшему всю свою трудовую жизнь на службе в фирмах «И. Г. Фарбен». Однако преимущественное право покупки этих акций в случае их продажи было сохранено за Вальтером Дуссбергом, натурализовавшимся американским гражданином, сыном первого председателя правления фирмы «И. Г. Фарбен». Право американского хранителя иностранной собственности наложить секвестр на «Дженерал Дайстафф» оспаривается сейчас в американских судах под тем предлогом, что эта фирма не принадлежала врагу.

Особенно интересная попытка сохранить международное объединение путём изменения его явно национального характера была сделана организацией Акц. о-ва «Филипс». Перед войной примерно 80 фирм «Филипс»,

находившихся главным образом в Европе и в Южной Америке, контролировались финансовой компанией в Эйндховен (Голландия). Предвидя вторжение в Голландию, «Филипс» воспользовался принятым, повидимому по его настоянию, законом Корво для того, чтобы перевести правление компании из Голландии в Кюрасао (Голландская Вест-Индия). «Филипс» заключил два доверительных соглашения с английским и американским банками, по которым были созданы временные попечительства над фирмами «Филипс». «Мидлэнд Бэнк» получил доверенность на право управления фирмами «Филипс», находящимися в Британской империи, а «Хартфорд Бэнк энд Трест Компани» — фирмами «Филипс» в Северной и Южной Америке, Испании и Португалии. Фирма «Филипс», находящаяся в Кюрасао, должна была продолжать осуществление контроля над филиалами в Голландской Ост-Индии, Швеции и Швейцарии.

Эти доверительные соглашения имели целью сочетать формальную передачу прав распоряжения английским и американским подданным с фактическим сохранением власти директорами «Филипс», пока они сохраняли свободу действий. Во время так называемого «периода Филипс» доверенные не должны были существенно изменять систему управления этой фирмы. В случае утраты должностными лицами «Филипс» свободы действий в связи с войной или произволом врага, полный контроль над предприятиями должен был бы перейти к попечительствам. Были созданы совещательные комиссии при попечительствах, состоящие главным образом из директоров «Филипс», с тем чтобы в случае, если эти директора оказались бы под контролем врага, попечительства могли не принимать во внимание их советов, тогда как при сохранении ими свободы действий они могли бы практически продолжать руководить операциями фирмы. Главные директора фирмы «Филипс» покинули Голландию во время германского вторжения и являлись фактическими руководителями операций английского и американского попечительств и фирмы в Кюрасао. При установленной таким образом системе руководства фирмой на время войны имущество фирмы «Филипс» не было секвестрировано или включено в чёрные списки ни одним из правительств Объединённых наций.

В то время как заморское имущество фирмы «Филипс» было обеспечено таким образом, германские, австрийские, чехословацкие и польские фирмы «Филипс» были поставлены под контроль германской финансовой компании, руководимой влиятельным германским подданным, связанным с партнёром «Филипс» по картелю, — германской фирмой «Осрам». Когда Голландия была оккупирована, а директора фирмы «Филипс» бежали, Фриц Филипс, родственник председателя правления фирмы «Филипс», остался в Эйндховене для того, чтобы продолжать управлять другими фирмами «Филипс» на территориях, оккупированных странами оси. Германское правительство отказалось признать перевод главного управления «Филипс» в Кюрасао, добилось отмены закона Корво и восстановило контроль эйндховенской фирмы над всем имуществом фирмы «Филипс», находящимся под властью нацистов. Глава германской финансовой компании, контролирующей фирмы «Филипс» на континенте, был назначен заведывать управлением в Эйндховене совместно с другим директором германской фирмы «Филипс» и представителем германского правительства. Позже это руководство было заменено новыми людьми, менее тесно связанными с «Филипс» и более отвечающими намерениям нацистских властей.

4. Объединения с совместными предприятиями и их связи с врагом. В военное время самой опасной стороной картелирования является сохранение взаимной лояльности и общих имущественных интересов концернов, находящихся на противоположных сторонах фронта. Такие связи с вражескими подданными создают постоянный стимул к ограниченной верности по отношению к своей собственной воюющей стране. Существование уставившихся связей с вражескими концернами через посредство концернов в нейтральных странах даёт постоянную возможность действовать в своих коммерческих интересах путём передачи информации и даже поставок, которые могут быть ценностями для врага.

Эта проблема наиболее остра во взаимоотношениях военного времени между филиалами и постоянными контрагентами широко разветвлённого международного объединения, части которого находятся на вражеской территории. В отношении такого объединения проблема

заключается не в простом конфликте между патриотизмом и жадностью. Существует естественное желание сохранить имущество и прибыль. Это желание усиливается постоянной мыслью о том, что если удастся как-нибудь пережить войну, то снова наступит такой период, в котором международная торговля и капиталовложения будут повсеместно разрешены. Это желание усиливается и тем, что, как известно, даже законы войны традиционно уважают права собственности частных граждан, за исключением тех случаев, когда они мешают военным операциям. К тому же прекрасно знают, что отказ какого-нибудь участника такого объединения сотрудничать с ведущим войну правительством, которое держит в своих руках страну, где находится эта часть объединения, приведёт только к сотрудничеству в принудительном порядке. Жертвовать правами собственности в тщетной попытке помешать планам военного правительства считают донкихотством. Осуществляя окольными путями торговлю и обмен информацией между двумя воюющими странами, оба участника объединения знают, что государство заинтересовано в получении того, что добыто от другой страны, а иногда даже в поддержании экспортной торговли. Эта точка зрения подкрепляется тем, что иногда правительства воюющих стран молчаливо соглашаются на товарообмен с врагом через нейтральных посредников. Под постоянным давлением личной заинтересованности, с одной стороны, и при внутренней сложности патриотического долга — с другой, директорам объединения с совместно принадлежащими филиалами легко убедить себя в том, что нет никакой измени в погоне за явной деловой выгодой.

Своеобразный конфликт лояльностей у такой международной ассоциации проявляется наиболее очевидно в деятельности её ответвлений в нейтральных странах. Такие ответвления иногда подчиняются руководству центрального правления, находящегося на территории одной воюющей стороны, но зависящего от снабжения и рынков на территории другой воюющей стороны. В таких случаях продолжение их существования зависит от того, найдут ли они способы для обхода инструкций своего руководства или для получения приказов,

совместимых с сохранением и в дальнейшем их благополучного состояния.

Положение фирм «Филипс», организация которых в военное время была уже описана, может служить иллюстрацией к этой проблеме. Контроль над этими фирмами в таких нейтральных странах, как Испания, Швеция, Португалия и Швейцария, оспаривался германской ветвью организации в Эйндховене (Голландия) и ветвями организации в странах Объединённых наций (в Кюрасао и Соединённых Штатах). В Швейцарии оба претендента, представители стран оси и Объединённых наций, воздержались от передачи своих претензий в суд, ссылаясь на неуверенность в выигрыше дела, и на практике местные швейцарские директора управляли фирмой по своему усмотрению и поддерживали отношения с другими фирмами «Филипс» и в странах оси, и на территории Объединённых наций. В Швеции в 1942 г. «Филипс» и германский участник картеля фирма «Телефункен» («Telefunken») были вовлечены в судебный процесс о патентах, начатый против шведских фирм. Представители интересов фирмы «Филипс» в США приняли участие в деле, отправив затребованные от них полномочия представителям интересов фирмы «Филипс» в Стокгольме. В Испании в 1942 г. была сделана попытка передать собственность на различные патенты, принадлежащие испанской фирме «Филипс», представителям интересов «Филипс», находящимся на территории Объединённых наций. После протеста со стороны голландской фирмы «Филипс», контролируемой странами оси, представители интересов «Филипс» в Соединённых Штатах, повидимому, передали испанской фирме все испанские патенты, находившиеся в главном правлении фирмы «Филипс» в Кюрасао. Не выяснено, были ли переданные таким образом патенты теми самыми, которыми фирма прежде владела в Испании, или это были какие-то другие патенты, но и в том и в другом случае, очевидно, имелось в виду удовлетворить желание голландской фирмы, чтобы испанские патенты находились в Испании.

Фирма «Филипс» в Португалии, подчинённая американскому попечительству над фирмами «Филипс», получала снабжение из Соединённых Штатов и Англии,

но получила также патентные заявки из Голландии, которые зарегистрировала от имени голландской фирмы. Она отправила в Нью-Йорк отчёт о соглашении между голландской фирмой и некоторыми германскими промышленниками и получала из Нью-Йорка отчёты о деятельности фирм «Филипс» в Соединённых Штатах и в Аргентине. Она получила финансовую поддержку от аргентинской фирмы, также подчинённой американскому попечительству; однако её отчёты проверялись ревизорами голландской фирмы.

Фирмы «Филипс», находившиеся на противоположных сторонах фронта, поддерживали, видимо, частые и во многих случаях тайные сношения. Аргентинская организация «Филипс» получила копии патентных заявок, зарегистрированных в Голландии, и других заявок, зарегистрированных в Соединённых Штатах, и собрала значительную группу технических экспертов, очевидно не соответствующую размерам операций «Филипс» в Аргентине. Переписка между фирмами «Филипс» содержит ссылки на другие случаи обмена информацией, осуществляемого через курьеров. Иногда эта переписка содержит копии писем-микрофильмов, изложенных языком, явно зашифрованным для посторонних.

Д. ПЛАНЫ КАРТЕЛЕЙ НА ПОСЛЕВОЕННОЕ ВРЕМЯ

Исход войны глубоко отразится на направлении деятельности картелей после войны. Крупные германские фирмы были использованы во время войны в качестве центров международных объединений, которые, если бы они сохранились, безусловно повлекли бы за собой более широкое картелирование европейского континента. Например, фирма «Предприятия Германа Геринга» разрослась благодаря правительственным инвестициям, принудительным инвестициям частных фирм, конфискациям предприятий и приобретению их. В 1941 г. она контролировала почти всё австрийское и румынское железоделательное и сталеплавильное производство и более 50 % железоделательного и сталеплавильного производства Польши. Она контролировала также почти всю добычу меди в Югославии, примерно 80 % добычи бурого угля в Судетской области (Чехословакия) и более

50% судоходства по Дунаю. Она занималась производством вооружения, строительством и торговлей от Норвегии до Румынии.

Таким же образом война расширила контроль, осуществляемый «И. Г. Фарбениндустири» над производством красителей в Европе. В 1941 г. французские фабриканты красителей были объединены в одну фирму, известную под названием «Франколор» (*«Francolor»*), и «И. Г. Фарбен» получил более 51% её акций в обмен на его собственные ценные бумаги. Должности членов правления были поделены поровну между германскими и французскими участниками фирмы.

Если страны оси потерпят полное поражение в войне¹, такие соглашения, надо полагать, прекратят своё существование. Характер картельной проблемы в послевоенном мире, созданном Объединёнными нациями, можно частично предвидеть, исходя из настоящей деятельности и планов тех, кто поддерживает картели.

Как указывалось на предыдущих страницах, многие картельные соглашения остаются всё ещё в силе, с теми изменениями, которые были вызваны условиями войны. Продолжение их существования свидетельствует о намерении сохранить их после войны или в их первоначальном, или в изменённом виде. Однако во многих случаях не приходится строить предположения о послевоенных картельных планах. Прекращение деятельности картелей в военное время и возможно более быстрое возобновление её после войны были предусмотрены специальным соглашением.

Яркая иллюстрация такой программы имеется в письме, на рассылку которого в июле 1942 г. просила разрешения правительства фирма «Бендикс Эвиэйшен Корпорэйшн». Его адресатами были: акционерные общества «Роберт Бош» и «Сименс Аппарате унд Машиненбау» в Германии (*«Siemens Apparate-und-Maschinenbau»*), «Отто Мачейо» в Италии (*«Ottoko Maceio»*), «Сосьете Аноним Солекс» во Франции (*«Société Anonyme Solex»*) и «Мицуби энд Компани» (*«Mitsui and Co»*) и «Токио Кейки Сейсакушо» (*«Tokyo Keiki Seisakusho»*) в Японии. Ссылаясь на противотестовское расследование лицен-

¹ Работа написана в 1944 г. — Ред.

зионных соглашений фирмы «Бендикс» с этими фирмами относительно приборов для измерения подъёмной скорости самолётов, фирма «Бендикс» указывает, что Департамент юстиции считает территориальные ограничения по этим соглашениям нарушением противотрестовых законов. Отмечая, что ввиду войны эти соглашения совершенно утратили своё действие, но что редакция их могла бы помешать экспорту «даже в нормальное время», фирма «Бендикс» предлагает исправить договоры таким образом, чтобы они допускали экспорт, но не предоставляли каких-либо патентных прав, составляющих собственность других лиц вне территории действия лицензии. Очевидным результатом такого исправления было бы то, что за основу раздела территорий принималось бы распределение патентных прав вместо прямых указаний на такой раздел в договорах.

Фирма «Дюпон», повидимому, имеет договорённость о возобновлении после войны многих, если не всех, её картельных соглашений. Общее соглашение между «Дюпон» и «Империал Кемикал Индастриз» и некоторые специальные соглашения их относительно операций со взрывчатыми веществами в Южной Америке всё ещё остаются в силе. Прекращение обмена технической информацией между «Дюпон» и «И. Г. Фарбен» в апреле 1941 г. должно было продолжаться «до окончания настоящих чрезвычайных обстоятельств», причём «все остальные обязательства по договорам должны оставаться без изменений». В другом случае решение о прекращении обмена технической информацией, основанного на соглашениях о патентах и процессах производства, было принято исполнительной комиссией фирмы «Дюпон» в апреле 1941 г. с оговоркой, что действие соглашений должно «быть приостановлено до прекращения настоящих международных чрезвычайных обстоятельств». В июле 1941 г. германская фирма «Шеринг Компани» предложила фирме «Дюпон» так регистрировать патентные заявки каждой из них, чтобы акционерное общество «Дюко» («Duco A. G.»), их филиал, могло воспользоваться ими после войны, «так, чтобы по окончании ненормальных времён снова могли быть восстановлены старые договорные отношения». Шеринг затем отметил, что на основании письма фирмы «Дюпон» они считают

несомненным, что «оба партнёра одинаково твёрдо решили снова, как только позволяют обстоятельства, управлять своей общей дочерней фирмой и оказывать ей содействие без трений и с таким же успехом, как это имело место в течение последних 10 лет». Ответом фирмы «Дюпон» мы не располагаем.

Хотя всё это произошло до вступления Соединённых Штатов в войну, продолжение действия картельных соглашений с «Империал Кемикал Индастриз» показывает, что «Дюпон» всё ещё поддерживает картельные программы независимо от того, изменилось или нет его отношение к германским участникам картеля.

В соглашении между «Стандард Ойл Компани» в Нью-Джерси и «И. Г. Фарбен», заключённом в 1930 г., имелся следующий параграф:

«В случае если выполнение той или другой стороной этих соглашений или каких-либо существенных пунктов их будет впоследствии затруднено или не допущено действием какого-либо существующего или будущего закона, или если для какой-нибудь из сторон в значительной степени будут утрачены выгоды от этих соглашений в результате действия законов или административных мероприятий, то стороны должны приступить к новым переговорам в духе настоящих соглашений и постараться приспособить свои взаимоотношения к изменившимся условиям».

Хотя «Стандард Ойл Компани» с «И. Г. Фарбен» перестали быть партнёрами по обоюдному согласию, однако «Стандард Ойл» выказала нежелание принимать на себя обязательство избегать таких отношений в будущем. В июне 1943 г. на ежегодном собрании акционеров фирмы было внесено предложение одного акционера, «чтобы «Стандард Ойл Компани» (в Нью-Джерси) не возобновляла картельных отношений с «И. Г. Фарбениндустри» после этой войны».

Председатель правления высказался против этого предложения, защищая прежние отношения между «Стандард Ойл» и «И. Г. Фарбен» и утверждая, что «Стандард Ойл» не должна связывать себе руки на будущее время.

«Мы не знаем, каковы будут условия коммерческой деятельности в послевоенных условиях. Мы не знаем,

как будут разрешаться весьма запутанные и сложные проблемы международной торговли. Как бы они ни были разрешены, мы считаем, что наша фирма должна быть свободна, чтобы действовать в соответствии с желаниями нашего правительства. Нам нужно быть свободными, чтобы иметь возможность действовать так, как этого пожелает наше правительство, и тогда, когда оно этого пожелает. Мы не хотим оказаться вынужденными откладывать наши действия до тех пор, пока не сможем обратиться к нашим акционерам и просить их отменить мероприятие, которое могло бы быть принято здесь сегодня в пылу переживаний военного времени...

Я хочу сказать, что везде и со всей доступной мне убедительностью я возражаю против картелей, поскольку это касается нашей фирмы. Я считаю, что они не подходят для нашей фирмы. Я считаю, что наша фирма укомплектована очень способными людьми. Я не знаю ни одной нефтяной фирмы в мире, у которой был бы лучший штат людей. При таком положении мы никого не боимся. Но я не думаю, чтобы было желательно официально связывать фирму, как это сделала бы резолюция г. Флойда, и я надеюсь, что, взглянув глубже на дело, вы отклоните эту резолюцию».

Ввиду этого заявления один акционер спросил, согласится ли руководство с резолюцией, если в исправленном виде она будет гласить: «Мы не вступим после войны в картельные соглашения с «И. Г. Фарбен», если только нас не принудит к этому правительство Соединенных Штатов».

Председатель ответил: «Нет, сэр, не соглашусь».

Когда его спросили, выражает ли его личное отрицательное отношение к картелям также и мнение других директоров фирмы, он ответил:

«Я не знаю и не собираюсь спрашивать их. Они дают служебную присягу, когда вступают в должность. Они будут выполнять эту присягу и будут честно работать, и в принимаемых решениях будет каждый раз учитываться существующая обстановка».

Позже, на совещании с вице-президентом Соединенных Штатов и помощником генерального прокурора, заведующим антитрестовским отделом, президент «Стан-

дэрд Ойл Компани» заявил, что, по его убеждению, не должно быть никаких международных соглашений в целях удержания цен выше уровня нормальной конкуренции, что частные международные соглашения должны регистрироваться правительством и что «картели, ограничивающие производство, фиксирующие цены, распределяющие территории и ограничивающие техническое развитие, враждебны общественной политике и несовместимы с нашими принципами свободного предпринимательства».

В соглашении о военных оптических приборах, заключённом между фирмами «Бауш и Ломб» и «Карл Цейсс» и прекращённом по взаимному согласию в 1940 г., содержалось следующее условие:

«Если вследствие непредвиденных политических событий выполнение этого договора станет временно или постоянно невозможным, или фирма «Карл Цейсс» будет ограничена в полном использовании своих лицензионных прав, действие этого соглашения будет приостановлено на время, которое окажется для этого необходимым, и после соответствующего обращения третейский суд, который будет впоследствии назначен, сделает все те распоряжения, которые окажутся необходимыми, чтобы выполнить, поскольку это позволяют изменившиеся условия, волю участников настоящего соглашения».

Письмо американской фирмы «Ром и Хаас» концерну «И. Г. Фарбен» в январе 1940 г., на которое мы уже ссылались, отмечая их обещание обслуживать латино-американских клиентов «И. Г. Фарбен» во время войны, содержит ещё другое обещание: «Мы вернёмся к прежнему положению вещей, как только будут восстановлены нормальные условия».

Планы картелирования после войны не ограничиваются возобновлением ранее действовавших соглашений. Имеется много широких планов о заключении новых картельных соглашений и о значительном расширении сферы картелирования.

Это планы двоякого рода: во-первых, составлены программы для отдельных отраслей промышленности, имеющие целью устранение конкуренции между некоторыми или всеми концернами данной отрасли.

Во-вторых, выдвинуты различные программы картели-

рования всех отраслей промышленности с одобрения правительства главных торгующих стран. В недавнем совещании с председателем Торговой палаты Соединённых Штатов лорд Мак Гоун, председатель правления «Империал Кемикал Индастриз», заявил, что он не видит никакой надежды на послевоенное сотрудничество между американскими и английскими деловыми кругами, если не будет отменён американский закон Шермана. Один из директоров фирмы «Филипс», бежавший в Соединённые Штаты, сформулировал план всеобщего послевоенного картелирования. Он считает, что «производство во всех странах должно быть уравновешено, и промышленность и сельское хозяйство при поддержке правительства должны договориться на здоровой основе международного распределения. Некоторые страны могут также остаться при мнении, что предпочтительнее всего контролировать распределение в пределах собственных границ.

Что касается мировой торговли, то орудием регулирования её является международное частное торговое соглашение.

В демократических странах, где свобода является руководящим принципом, основными участниками соглашений должны быть промышленники. Роль правительства должна быть ограничена формулированием правил игры и наблюдением за их выполнением, стимулированием частной инициативы там, где это необходимо, посредничеством там, где частные руководители хозяйства не могут договориться, и особенно наблюдением за интересами потребителя и охраной их. Должна быть создана беспристрастная международная организация для урегулирования разногласий между странами.

Должны быть сведены воедино международные соглашения между основными производителями — особо для каждой важной отрасли промышленности или сельского хозяйства, причём каждое должно быть опубликовано и одобрено заинтересованными правительствами. Предлагаемая организация не является картельной системой в смысле довоенных картелей. Довоенные картели представляли собой только соглашения между частными группами, и ими руководили — по крайней мере некоторыми из них — главным образом эгоистиче-

ские интересы соответствующей отрасли промышленности».

Из опубликованных программ деятельности картелей наибольшим размахом отличается программа Всемирного торгового союза, выдвигаемая в Англии сэром Эдгаром Джонсом, бывшим директором «Курто Лимитед» и одним из директоров международного картеля белой жести. Эта организация занимается пропагандой в пользу заключения ряда санкционированных правительством картельных соглашений, охватывающих полностью отдельные отрасли промышленности. Она устраивает публичные собрания, распространяет брошюры и организует радиопередачи посредством Британской радиовещательной корпорации для США. Программа Союза основывается на утверждении, что общее ограничение экспорта каждой отраслью промышленности для обеспечения удовлетворительных цен повлечёт за собой увеличение покупательной способности, стабилизацию занятости рабочей силы и рост потребления.

Резюмируя этот план, сэр Эдгар Джонс заявляет:

«1. Доказано, что возможно и целесообразно создать административный механизм для регулирования распределения так, чтобы регулировать между отдельными странами распределение экспорта по всем основным продуктам; общие размеры экспорта, а также устойчивая и хозяйственно обоснованная мировая цена будет устанавливаться по соглашению...

9. В настоящее время желательно только заявить, что если Великобритания и Соединённые Штаты возьмут на себя ведущую роль и побудят производителей каждого основного продукта подготовить схемы регулирования мирового экспорта, то может быть обеспечена всеобщая занятость рабочей силы».

При обсуждении его предложения сэр Эдгар Джонс утверждал, что оно требует двух основных условий:

«1) Организация должна быть универсальной для каждого разряда продуктов.

2) Организации подлежат и сырьевые материалы и фабрикаты».

Он указывает также, что контроль над экспортом должен быть обязательно соединён с аналогичным кон-

тролем над внутренними рынками в каждой участвующей стране.

«Там, где происходило международное регулирование производства и распределения, — говорил он, — там становилось возможным невозможное прежде, т. е. регулирование внутреннего производства и распределения в каждой стране... Бывало и обратное, т. е. возникала необходимость внутренней организации для того, чтобы могли быть выполнены международные обязательства».

В радиопередаче для Америки, состоявшейся в июле 1943 г., выявился характер предлагаемой программы. Оратор, выступавший в защиту плана, заявил:

«Стабилизованные цены устанавливались бы для каждого продукта соответственной экспортной комиссией, состоящей из представителей от производителей и потребителей. Эти комиссии договаривались бы о средней мировой, хозяйственно обоснованной цене, учитывающей средние цены за довольно длинный ряд [довоенных] лет, повышение и понижение издержек производства, степень конкуренции со стороны товаров-заменителей и цену, способствующую росту потребления».

Когда диктор указал, что один сторонник Союза выразил желание стабилизировать цены «на довольно высоком уровне», и поставил вопрос, не будет ли это означать низкий жизненный уровень, то оратор ответил:

«Лорд Дэвидсон доказывал, что экспортные цены не должны быть связаны с ненормальными условиями потогонного труда, но должны быть разумными, средними, хозяйственно обоснованными ценами, которые соответствовали бы издержкам производства в удовлетворительных условиях труда».

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к русскому изданию <i>M. Рубинштейна</i>	5
Предисловие <i>X. Килгора</i>	26

ЧАСТЬ I

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КАРТЕЛИ В ЭКОНОМИКЕ 27

A. Основные типы международных картелей	30
1. Ассоциация	30
2. Соглашение об использовании патентов	32
3. Совместная организация предприятий	42
B. Картели как средство контроля рынков	46
1. Контроль над ценами	47
2. Ухудшение качества продукции	57
3. Распределение сфер деятельности	66
4. Ограничение предложения	76
5. Распределение продукции и объектов производства	79
B. Картели как средство ограничения производства и технического прогресса	88
1. Ограничение производственной мощности	88
2. Ограничения в области изобретений и технического прогресса	93
3. Усилия, направленные к ослаблению независимых предприятий	105
4. Картелирование и производительность промышленного труда	109

ЧАСТЬ II

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КАРТЕЛИ В ПОЛИТИКЕ 113

A.	Картели и национальная торговая политика	117
1.	Картели и таможенная политика	117
2.	Картели и государственная политика промышленного развития	123
B.	Картели и обход государственных законов	127
V.	Картели и национальная безопасность	134
1.	Картели и восстановление германской военной мощи	136
2.	Картели и нацистская пропаганда	138
3.	Картели и передача информации	139
4.	Картели и замедление развития стратегических отраслей промышленности вне Германии	145
G.	Картели и экономическая война	152
1.	Ограничение обмена информацией	153
2.	Обход мероприятий, принятых против торговли стран оси	157
3.	Борьба против сексвестра вражеской собственности	165
4.	Объединения с совместными предприятиями и их связи с врагом	170
D.	Планы картелей на послевоенное время	173

Редактор Б. Жуковецкий
Техн. редактор А. Дронов
Корректор Г. Нордштейн

*

Сдано в производство 6/VII 1946 г.
Подписано к печати 12/V 1947 г.
А00496 Печ. л. 11½, уч.-изд. 9,8.
Формат 82×108½. Изд. № 8/227. Зак. 497.

Цена 10 р. 50 к.

*

Набрано и отпечатано в типографии
Металлургиздата
(Москва, Цветной бульвар, 30).

1

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КАРТЕЛИ В ЭКОНОМИКЕ И ПОЛИТИКЕ

1