

Г. Б. ХРОМУШИН



„*Экономический*
ГУМАНИЗМ“
ИЛИ НОВЫЕ ВАРИАЦИИ
НА ТЕМУ
**О „НАРОДНОМ
КАПИТАЛИЗМЕ“**



Г. Б. ХРОМУШИН

„*Экономический*
ГУМАНИЗМ“
ИЛИ НОВЫЕ ВАРИАЦИИ
НА ТЕМУ
**О „НАРОДНОМ
КАПИТАЛИЗМЕ“**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО
«ВЫСШАЯ ШКОЛА»

Москва — 1961



Геннадий Борисович Хромушин

**«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ГУМАНИЗМ»,
ИЛИ НОВЫЕ ВАРИАЦИИ НА ТЕМУ
О «НАРОДНОМ КАПИТАЛИЗМЕ»**

Редактор *В. А. Дементьев*

Художественное оформление *Н. Я. Вовк*

Технический редактор *Л. Л. Ежова*

Корректоры *С. И. Батулина, Я. А. Шалина*

Сдано в набор 11/1—61 г. Подписано к печати 15/III—61 г.
Бумага 84×108¹/₃₂=1,875 печ. л., 3,075 усл. печ. л. 2,9 уч.-изд. л.
Тираж 10000 экз. А—03852 Цена 7 коп.

Государственное издательство «Высшая школа».
Москва, Б-62, Подсосенский пер., 20.

Тип. изд-ва «Высшая школа», Неглинная, 29/14 Зак. 49

В ПОИСКАХ НОВЫХ НАЗВАНИЙ ДЛЯ КАПИТАЛИЗМА

Абсолютизация капиталистических порядков, провозглашение капитализма вечным строем является основным пороком буржуазной идеологии. Особенно отчетливо этот порок проявляется в период общего кризиса капитализма. Однако формы, в которые облекается антиисторизм буржуазной идеологии, не остались неизменными по сравнению с прошлым веком.

Голословное отрицание возможности существования какой-либо другой системы, кроме капиталистической, не может иметь успеха в середине XX века, когда мировая социалистическая система все нагляднее демонстрирует свои преимущества. Симпатии трудящихся масс к социализму усиливаются и крепнут с каждым днем.

Основной тезис буржуазной идеологии о вечности капитализма тщательно маскируется и преподносится теперь в новых формах.

Обращает на себя внимание тот факт, что маскировка буржуазного антиисторизма начала наиболее широко применяться в последние годы, особенно после того, как на XXI съезде КПСС была намечена программа развернутого строительства коммунизма. Исторические решения XXI съезда КПСС означали, что коммунизм из светлой мечты превращается в действительность, что строительство его основ советским народом обеспечит победу социализма в мирном экономическом соревновании с капитализмом. Это был такой удар по престижу капитализма, от которого он уже не сможет оправиться. Даже его апологеты вынуждены делать все более широкие и скорбные признания по этому поводу. Они с унынием констатируют процесс разочарования в

системе частного предпринимательства. В 1956 г. особенно громко прозвучал голос одного из последних «могикан» принципа «свободы действий» профессора Людвиг фон Мизеса. В получившей известность книге «Антикапиталистические настроения» он горько сетовал на то, что в Соединенных Штатах «много людей, особенно интеллигентов, страстно ненавидит капитализм». Образно описывая эту «ненависть», Мизес пытался доказать, будто она направлена не по адресу и основана на «заблуждениях». «Предубеждение и фанатизм общественного мнения,—писал он,—особенно ясно проявляются в том, что оно приклеивает эпитет «капитализм» исключительно к вещам отвратительным и никогда — к тому, что одобряется каждым. Что хорошего может дать капитализм? Все ценное создано вопреки ему, но зато плохие вещи являются наростами капитализма»¹.

За истекшие же годы под влиянием растущих успехов социализма «антикапиталистические» настроения усилились еще в большей степени. К крестовому походу на борьбу с этой «опасностью» тщетно призывают идеологи монополий. Американские профессора Л. Келсо и М. Адлер пишут «Капиталистический манифест», пытаясь доказать, что «чистый», без всяких примесей капитализм наиболее «разумен» и соответствует природе человека². Но их творение не увеличило число приверженцев капиталистической системы. Годом позже американский профессор Кэлвин Б. Хувер публикует в «Гарвард бизнес ревью» статью под характерным названием: «Может ли капитализм завоевать на свою сторону интеллигентов?». Выводы, к которым пришел Хувер, оказались для него весьма неутешительными. Он вынужден констатировать «почти полное отсутствие энтузиазма со стороны многих интеллигентов США по отношению к экономической и политической системе» этой цитадели капитализма.

Причины этого правильно отмечены в статье прогрессивного еженедельника «Уоркер». По мнению еженедельника, два противоположных обстоятельства усиливают симпатии масс к социализму. С одной стороны,

¹ L. Mises. *Anti-capitalistic Mentality*, N. Y., 1957, p. 160.

² L. Kelso and M. Adler. *The Capitalist Manifesto*. N.Y. 1958, p. 7.

«...великие успехи Советского Союза и других стран социализма, недавний визит премьер-министра Хрущева и его воздействие на американский народ в огромной степени повысили интерес не только к странам социализма, но и к социалистическим идеям вообще и к тому, что мог бы означать социализм для нашей страны». С другой стороны, рост внутренних противоречий экономического и политического развития самих США, особенно наступление большого бизнеса на трудящихся, «также усилило интерес к социализму и к социалистическим идеям»¹.

Американская пропаганда вынуждена прибегать ко все более изощренным приемам, чтобы хоть как-то нейтрализовать влияние коммунистической идеологии на широкие народные массы.

Эту задачу попытался «теоретически» обосновать современный апостол антикоммунизма Р. Никсон. В августе 1960 г. он издал пасквиль под названием «Значение коммунизма для американцев». «Мы должны признать, — заявил Никсон, — что коммунизм обладает притягательной силой... Мы должны прорваться через внешнюю оболочку и добраться до самого сердца коммунистической идеи, а основным ее положением является то, что общество в своем развитии неизбежно проходит определенные ступени». В этой связи Никсон призывает опровергнуть тезис о неизбежной смене капитализма социализмом, солидаризируясь с апологетической «теорией стадий роста» профессора У. Ростоу.

В свете этих фактов становится абсолютно ясным, почему именно в последние годы и с такой настойчивостью империалистическая идеология подыскивает новые формы для доказательства старого, антиисторического тезиса о вечности капитализма. В прежние времена этот тезис обосновывался тем, что капитализм неизменен, базируется на «вечных» принципах частной собственности, свободы конкуренции и буржуазной демократии. По данному вопросу линия, намеченная еще Смитом и Рикардо, оставалась определяющей до 30-х годов XX вв.

В период первого этапа общего кризиса капитализма буржуазная идеология отказалась от доказательства «неизменности» капитализма. Его «вечность» и «абсо-

¹ «Worker», October 11, 1959.

лютность» стали обосновываться именно тем, что он «изменяем», эволюционирует, «совершенствуется» в «смешанный», «регулируемый» и т. п. капитализм.

Но в последние годы под мощным натиском успехов мировой социалистической системы и этого оказалось недостаточно.

Антиисторичный тезис о «вечности» капитализма вуалируется рассуждениями о «всемирной экономической эволюции» как современного капитализма, так и социализма к какому-то неведомому прежде, новому, «единому» строю.

На белый свет выползла «теория гибридизации» или синтеза двух экономических систем.

Капитализм самым ходом исторического развития был втянут в экономическое соревнование с социализмом, вопреки воле и желанию капиталистических воротил. Но они не остаются в роли пассивных наблюдателей того, как отживающая система теряет свои позиции. Ведя борьбу против социализма, сделав «антикоммунизм» стержнем своей идеологии, буржуазные магнаты и их теоретики все более активно изобретают различные рецепты усовершенствования капиталистической системы.

При помощи новейшей концепции «экономической гибридизации» буржуазные идеологи рассчитывают сразу убить двух зайцев: во-первых, замаскировать грабительскую сущность монополистического капитализма, потушить пожар антикапиталистических настроений и «доказать» вечность капитализма простым исключением из обихода самого термина «капитализм» и голословным заявлением о восприятии «новой системой» лучших черт «капитализма и социализма»; во-вторых, оклеветать подлинный социализм, наделить его пороками капитализма, представить его «однобоким строем», нуждающимся в пополнении «новыми» принципами, наконец, и это прежде всего, «доказать» невозможность коммунизма.

Для «обоснования» эволюции капитализма придуманы разные версии о его перерождении. На страницах периодической печати, в книгах ученых, в выступлениях общественных и государственных деятелей Америки замелькало словечко «трансформация». При помощи этого термина пропагандисты американского образа жизни начали трезвон о том, что капитализм в США якобы ко-

ренным образом переродился и не имеет ничего общего с традиционными представлениями о нем, сложившимися в XIX — начале XX веков. Впервые это положение было образно сформулировано в 1951 г. органом деловых кругов журналом «Форчун»: «Ничто не демонстрирует силу американского образа жизни и приспособляемость американской системы лучше, чем трансформация американского капитализма»¹.

Информационное агентство США выпускает для экспорта в другие страны брошюру «Народный капитализм», в которой утверждается: «Капитализм в Соединенных Штатах прошел через период, когда всеобщее благосостояние часто приносилось в жертву, когда создавались крупные состояния, в то время как рабочие перенапрягались и плохо оплачивались. Это принадлежит историческому прошлому. Сегодня картина совершенно иная».

Основным фактором «трансформации» буржуазная идеология объявила ликвидацию неравенства в распределении доходов. Начиная с 1956 г., американские идеологи развернули широкую кампанию за пропаганду «народного капитализма». Газета «Нью-Йорк Геральд Трибюн» ударила в набат: «Открытие одного единственного слова может изменить весь ход исторического развития», — провозглашалось в статье «Найти новое имя для капитализма». И, конечно, не осталась в стороне ведущая газета американских монополий «Нью-Йорк Таймс». «Отсутствие подходящего названия, — провозгласила газета, — ставило нас в затруднительное положение в мировой войне за умы людей. Народный капитализм должен заполнить этот вакуум»².

Вымысел о «народном капитализме» тут же был возведен в ранг официальной доктрины. Главный американский совет по рекламе объявил об открытии нового свойства «народного капитализма» в дополнение к выдумке о ликвидации неравенства в распределении доходов, — а именно того, что «большая часть американского народа владеет средствами производства». Пропаганда этой выдумки тут же получила широкий размах. Новый зал фондовой биржи в Нью-Йорке немедленно был укра-

¹ «Fortune», February 1951, p. 79.

² «New York Times», February 15, 1956.

шен громадной вывеской: «Нью-Йоркская фондовая биржа — краеугольный камень народного капитализма». Чтобы содержание вывески не осталось непонятным, ниже помещены пояснения: «Две важные линии развития отличают наш демократический капитализм — разделение собственности корпораций на акции и наличие бирж, где эти акции покупаются и продаются»; и «Наши национальные корпорации принадлежат миллионам людей». Сам председатель фондовой биржи Г. Фанстон опубликовал брошюру «Америка представляет собою народный капитализм» и выступил на эту тему в Лондоне 25 октября 1956 г. Миллионными тиражами издана брошюрка «Народный капитализм», снабженная серией фотографий из киноинсценировок о «блестящем образе жизни в США».

В пропаганду «народного капитализма» включилась и реакционная художественная литература США. Так, в 1955 г. на литературном рынке появился роман С. Вильсона «Человек в сером фланелевом костюме». Роман тотчас же попал в списки «бестселлеров», по сюжету романа был снят фильм. В рецензии, опубликованной в «Нью-Йорк Таймс», подробно перечислялись «достоинства» этого произведения и прежде всего то, что «бизнесмены» в нем «не напоминают зверей», а «честность оказывается выгоднее цинизма».

Герой романа Том Рат — средний американец, идеал которого — хорошая жизнь при минимальной затрате труда. Бизнесмен же Гопкинс, влюбленный в свое дело, трудится с утра до ночи. «Этот мир создали такие люди, как я», — с гордостью утверждает он. Противопоставляя этих людей, Вильсон стремится внушить мысль, будто капиталисты своим самоотверженным трудом создали райское общество, в котором каждому человеку обеспечена приличная жизнь. Разница же в материальном положении зависит лишь от способностей каждого, и Том Рат никогда не променяет своего спокойного существования на бешеную напряженность жизни Гопкинса. Так художественная литература приходит на помощь дельцам и официальной пропаганде в поддержке мифа о «народном капитализме» как строе «равных возможностей».

Пропаганда мифа о «народном капитализме» отнюдь не ограничилась потоком брошюр и «бестселлеров». К

его «обоснованию» приступили и реакционные ученые — холопы монополий, экономисты и социологи, подбросившие в котел империалистической пропаганды пухлые «исследования», наполненные туманными теоретическими рассуждениями и фальсифицированными данными. Достаточно указать на то, что проблеме «народного капитализма» была посвящена научная сессия Йельского университета, состоявшаяся 16—17 ноября 1956 г. В работе этой сессии приняли участие не только профессора университета, но и представители прессы и деловых корпораций. Сессию открыл старейший профессор Эдмунд В. Синнот, который объявил о необходимости вскрыть «истинную» природу американского капитализма.

«Не только враги, — сетовал он, — которые желают представить Америку в ложном свете, но и друзья этой страны, даже сам американский народ понимают экономическую систему и культурные ценности США неполно или просто неверно»¹.

Итак, миф о «народном капитализме» прочно вошел в арсенал империалистической пропаганды. Однако каждый шаг реальной жизни капиталистического мира опровергал выдумки об уравнивании доходов, превращении в собственников все большего круга лиц и ликвидации классовых антагонизмов. Лопнула и попытка «империалистических мозговых трестов» опорочить перед народными массами социалистический строй и доказать преимущества капитализма.

Сокрушительным ударом по демагогии о «народном капитализме» явилась советская семилетка.

Поэтому легенду о «народном капитализме» начали расцветивать новыми красками, придумывать новые ярлыки.

В потоке новых этикеток все чаще и чаще начинает попадаться одна, на которой начертано: «человеческие отношения в промышленности». Этикетка понравилась хозяевам бизнеса, ее отобрали, дан социальный заказ на ее разукрашивание и массовое производство. Буквально за один-два года выходят десятки «исследований», посвященных «человеческим отношениям», созываются конференции, придумываются детали новой сказки о гума-

¹ «People's Capitalism». Digest Report, Sponsored by Yale University and the Advertising Council. N.Y. 1956, p. 5.

гизме монополистов и взаимном уважении капиталистов и рабочих. Пропаганда этой фальшивой идеи расширяется, ибо она позволяет избегать уж слишком скомпрометированного слова «капитализм». «Некоторые деятели капиталистических государств, — отметил товарищ Н. С. Хрущев в выступлении на митинге трудящихся г. Владивостока, — начинают понимать, насколько непопулярен капитализм в глазах трудящихся. Не случайно они придумывают разного рода термины, новые названия вроде «народный капитализм», «гуманный капитализм», чтобы обмануть трудящихся, ввести их в заблуждение». Особенно усилили свою пропагандистскую деятельность монополии во время и после поездки Н. С. Хрущева по США. Это и понятно. В выступлениях главы Советского правительства, «Коммуниста № 1», как называла американская печать Н. С. Хрущева, ярко, просто, доходчиво была раскрыта американцам сущность социалистической идеологии и громадные успехи Советской страны.

Буржуазные идеологи ничего не смогли противопоставить этим идеям. Но они не оставили попыток хоть как-то нейтрализовать их воздействие на американский народ. Именно такая попытка была предпринята 17 сентября 1959 г. на заседании «Экономического клуба Нью-Йорка» мистером Генри К. Лоджем. Лодж сообщил, что он не является сторонником слова «капитализм» и предложил переименовать капиталистов в «экономических гуманистов». «Такую систему, — провозгласил г. Лодж, — лучше охарактеризовать как экономический гуманизм, нежели монополистический капитализм».

Это еще один из многих вариантов на тему о «народном капитализме». Как видно, им нет числа!

Но как доказать гуманность, скажем, акулы, целиком проглатывающей свою жертву? Как превратить капиталиста в ангела-хранителя наемного рабочего?

Известно, при определенной ловкости рук, чего только не покажешь! Оказывается, что с недавних пор Америка — это страна «среднего класса».

Американскому народу внушается мысль, будто на протяжении последних десятилетий в США осуществлен целый ряд революций, приведших к перерождению эксплуататорской природы капитализма. Особая роль отводится «революции в доходах».

«РЕВОЛЮЦИЯ В ДОХОДАХ» ИЛИ УГЛУБЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ КОНТРАСТОВ?

Задания семилетнего плана по росту жизненного уровня советских людей произвели громадное впечатление на народы капиталистических стран. Именно поэтому основное внимание идеологов империализма направлено ныне на опровержение марксистско-ленинского учения об относительном и абсолютном обнищании масс при капитализме, на фальсификацию и приукрашивание действительного положения трудящихся. Более того, американские экономисты пытаются убедить мир, будто «высокое благосостояние масс» стало целью капиталистической Америки, и США якобы обеспечивают достижение этой цели лучше, нежели страны социализма. Эту сугубо антисоциалистическую направленность фальшивого тезиса о «революции в доходах» отмечают и прогрессивные американские экономисты. «Экономика СССР и стран народной демократии, — писал Виктор Перло, — быстро развивается. Вот почему капитализм США, объявивший себя «мировым лидером» в борьбе против социализма, пытается убедить мир, что он практически представляет собой капитализм другого сорта, капитализм без бедности, без резких классовых различий»¹.

В попытках буржуазных идеологов дискредитировать идеи социализма домыслам о «революции в доходах» отводится особая роль. Суть этой выдумки сводится к тому, будто в Америке происходит процесс выравнивания доходов всех групп доходополучателей, в результате чего богатый становится беднее, а бедный богаче. Подобный тезис выдвинут американской пропагандой в качестве главного довода за «изменение природы капитализма». Еще в 1953 г., начиная кампанию за поиски новых названий для американского капитализма, «Нью-Йорк Таймс» провозгласила, будто широкие массы на-

¹ V. Perlo. The Income «Revolution». N.Y. 1954, p. 6.

селения в США пользуются плодами «величайшего прогресса в истории». Разъясняя это положение, газета лживо утверждала, что доля наиболее богатых групп населения в доходах систематически уменьшается¹.

Известный американский экономист Сличтер сообщил, что в течение жизни одного поколения произошла «экономическая и социальная трансформация», в основе которой лежит рост «среднего класса», или, как пишет Сличтер, «класса получателей среднего дохода». Этот «класс» якобы возник в результате относительного уменьшения самых бедных и самых богатых, создания устойчивого платежеспособного спроса и обеспечения в результате этого «бескризисного развития капиталистической экономики»².

Аналогичная мысль на все лады перепевалась на упоминавшейся сессии Йельского университета. «Секрет нашей системы, — сообщил профессор Синнот, — состоит в выработке эффективных методов распределения доходов»³.

Вслед за провозглашением имущественного уравнивания было объявлено об «изменении социальной структуры» Америки, названной «открытым обществом». «Идея открытого общества без жестких классовых барьеров, — говорится в выводах сессии, — заключается в том, что каждый имеет реальную надежду на изменение своего статуса, на продвижение вверх, перемену работы»⁴ и т. д.

Профессор Лэлэнд Бэч утверждает, будто в США «наиболее значительна средняя по доходу группа, получающая приблизительно половину национального дохода. Особенность американского пути — рост большого среднего класса»⁵.

Для попыток обоснования этого тезиса написано немало «солидных» монографий, среди которых особую признательность монополиям США заслужили книги экономистов С. Кузнеца, К. Голорейта и других. В этих книгах в различных формах пропагандируется мысль о том, будто эксплуатация, анализ которой дал

¹ «New York Times», May 4, 1953

² «The New York Times Magazine», December 4, 1955, p. 69.

³ «People's Capitalism», N.Y. 1956, p. 12.

⁴ Ibid, p. 18.

⁵ G. L. Bach. Economics. N.Y. 1957, p. 19.

К. Маркс, осталась достоянием капитализма XIX века. «Некоторые уродливые черты капитализма XIX века, — бодро опровергает марксизм социолог Мур, — преодолены современным капитализмом... В Америке и Англии, по мере того, как мы сокращаем экономическое неравенство и привилегии, мы можем также уничтожить источники возникновения противоречий и недовольства»¹.

Профессор Голбрейт и ренегат Браудэр предприняли более широкие попытки в этом направлении. В новой книге Голбрейта «Общество изобилия» в развернутой «теоретической» форме излагается концепция «современного капитализма». Голбрейт утверждает, что все истины «условны» и верны лишь для небольшого отрезка времени. Так общей фразой зачеркивается анализ капитализма, данный Марксом и подтвержденный всем ходом жизни. Голбрейт, утверждая, будто Маркс не дал ничего нового по сравнению со Смитом и Рикардо, пишет об идеях накопления капитала, возникших с середины XIX века. Конкуренция, как социальное отображение естественного отбора, вела к неравенству и противоречиям. «Эта теоретическая модель,— утверждает Голбрейт,— не оставляла места для тех, кто обладал низкой производительностью». «Риск — это добродетель, теряющие должны терять»², — таков девиз этой концепции. На американской почве она облеклась в форму социального дарвинизма и пропагандировала лозунг Спенсера: «победители живут, побежденные — на съедение львам».

Согласно Голбрейту, распространение подобной концепции обеспечило взлет Рокфеллеров, Вандербильдтов и прочих и показало. «как простой человек имеет шансы устроить свою судьбу»³.

Но современный капитализм якобы опроверг эту концепцию, создал «общество изобилия» и ликвидировал социальные антагонизмы. Главным моментом в этом «перерождении», согласно Голбрейту, явилась «нивелировка социальных групп», «рост доходов трудящихся» и «сокращение доходов богатых».

Также голословно «опровергает» марксизм и ренегат

¹ B. Moore. Political Power and Social Theory. Cambridge 1958, p. 183.

² K. Galbraith. The Affluent Society. Boston 1958, p. 42.

³ Ibid., p. 62.

Браудэр в своей лакейской книжонке «Маркс и Америка». «Америка, — провозглашает он, — не укладывается в рамки марксистской схемы капитализма, о чем наиболее ярко свидетельствуют высокие показатели по заработной плате и жизненному уровню, — факты, которые противоречат доктрине об обнищании как «абсолютном, всеобщем законе капиталистического накопления»¹.

Браудэр вознамерился ни более, ни менее, как «теоретически» ниспровергнуть марксизм-ленинизм. Грубо извращая экономическую теорию К. Маркса — основу его революционных выводов, Браудэр лживо утверждает, будто коренным пороком учения Маркса и Ленина о положении трудящихся при капитализме было игнорирование традиционного для данной страны жизненного уровня при характеристике движения заработной платы.

Абсурдность этого тезиса очевидна для каждого, знакомого с экономической теорией основоположников научного коммунизма. Величайшим научным достижением марксизма было раскрытие тайны капиталистической эксплуатации. Доказав, что труд как источник стоимости сам стоимости не имеет, т. е. исправив коренную ошибку классиков буржуазной политической экономии, Маркс открыл, что специфическим товаром рабочего является не труд, а его рабочая сила, способность к труду. Именно превращение рабочей силы в товар обуславливает отношение капиталистической эксплуатации, так как рабочий, лишенный средств производства, вынужден систематически продавать свою рабочую силу — единственный товар, каким он обладает, — капиталисту. Как всякий товар рабочая сила обладает потребительной стоимостью и стоимостью. Но особенность, специфика данного товара по сравнению с другими состоит в том, что в процессе его использования создается стоимость бóльшая, нежели та, которую он сам стоит. Этот излишек стоимости, создаваемый в процессе потребления рабочей силы, над ее стоимостью и является прибавочной стоимостью, целиком присваиваемой капиталистом. В этих условиях оплата рабочего никогда не может превышать величины стоимости его рабочей силы. Раскрыв специфику потребительной стоимости то-

¹ E. Browder. Marx and America. A Study of the Doctrine of Improverishment. N.Y. 1958, p. 5.

вара рабочая сила, Маркс показал далее, что и стоимость ее определяется иначе, нежели стоимость других товаров. Помимо стоимости средств существования, необходимых для поддержания физической жизни рабочего и его семьи, т. е. физиологического прожиточного минимума, стоимость рабочей силы включает в себя «исторический и моральный элемент», т. е. традиционные для данной страны и данного времени потребности, без удовлетворения которых не может осуществляться нормальное воспроизводство рабочей силы. Значение «исторического и морального элемента» в стоимости рабочей силы всегда подчеркивалось марксизмом.

Браудэр абсолютно ничем не может подтвердить свои клеветнические инсинуации. Он грубо фальсифицирует теорию марксизма, голословно утверждая об опровержении ее фактами. Однако напрасно было бы искать в его писаниях хоть единственный факт или мало-мальски обоснованный аргумент. Здесь он предпочитает отговариваться тем, что факты «общеизвестны», и прятаться за спину буржуазных экономистов С. Кузнеца, К. Голбрейта и других, которые попытались для обоснования «теории» об имущественном уравнивании апеллировать к статистике.

Таким образом, мы видим, что попытки опровергнуть марксистско-ленинское учение об обнищании масс при капитализме и «доказать» рост имущественной нивелировки в США занимают главное место в новейших концепциях американского капитализма. Но сама капиталистическая действительность восстает против своих апологетов, факты полностью опровергают этот новый буржуазный вымысел. Вывод о «революции в доходах» сделан апологетами монополий в результате антинаучного метода изучения фактического материала, фальсифицирующего действительное положение вещей. Казалось бы, что при рассмотрении вопроса о том, уменьшается ли имущественное неравенство между богатыми и бедными, необходимо проанализировать положение основных классов капиталистического общества, прежде всего — рабочих и капиталистов. Но буржуазные фальсификаторы, зная, что такой научный метод анализа исключит необходимые для них выводы, предпочитают идти по другому пути. Этот путь был впервые указан и «обоснован» С. Кузнецом. Заключается он в том, что все капитали-

стическое общество рассматривается как однородная масса доходополучателей. При этом всякое различие между капиталистом и наемным рабочим исчезает, отношения эксплуатации, устанавливающиеся в капиталистическом производстве и лишь проявляющиеся в сфере распределения, полностью затушевываются. С этой точки зрения, все лица обладают общим свойством — они получают доход, различия же между ними состоят лишь в величине получаемого дохода.

Отталкиваясь от этой бессодержательной абстракции, Кузнец и другие строят среднюю шкалу доходов данного общества — от самого низкого до самого высокого. Затем шкала условно делится на две части — 95 процентов и 5 процентов (иногда — 90 и 10 процентов). Все доходополучатели, благодаря этому насилию над статистикой, попавшие в 95-процентную часть шкалы, именуется «группой получателей низких доходов». Доходополучатели, вошедшие в 5-процентную часть шкалы, названы «получателями высоких доходов». Из них выделен 1 процент лиц с наивысшими доходами.

Подменив реально существующие классы капиталистического общества этим произвольным делением на процентные группы доходополучателей, горе теоретики пытаются доказать снижение дохода высших и повышение дохода низших групп. На этом иллюзорном основании делается вывод о превращении США в страну «среднего класса», о его постоянном росте, о том, что в недалеком будущем якобы и та небольшая верхушка, которая представлена еще пятью процентами получателей высоких доходов, сольется со «средним классом». Внешне — научнообразно, по существу — абсурдно.

Так вместо реальных общественных классов, характеризующихся их отношением к собственности на средства производства, местом в системе общественного производства и лишь затем характером получаемого дохода, — буржуазные апологеты конструируют мифические «процентные группы» доходополучателей. Затем в дело пускаются цифры официальной статистики, которые, будучи должным образом препарированы, позволяют идеологам монополий объявить о том, что доход «высших однопроцентной и пятипроцентной групп» несколько снизился, а доход «низшей 95-процентной» группы несколько повысился. Выводы С. Кузнецца особенно показательны. Он

вывел уменьшение доли высшей 1-процентной группы всех доходополучателей в общей массе доходов с 13,4 процентов в 1919—1928 гг. до 9,9 процентов в 1939—1948 гг. и еще более низкого уровня в некоторые последующие годы¹. Движение же доходов в «низшей 95-процентной группе» он не рассматривал.

Однако «предположив», что уменьшение доходов высших групп означает автоматическое повышение доходов лиц низшей группы, он торжественно объявляет о том, что в США совершилась «революция в доходах». Но вот что показательно. Даже антинаучная методология буржуазных теоретиков не помогает им обосновать свои апологетические выводы, и они вынуждены дополнять их фальсификацией конкретных данных.

Правильный анализ фактического материала показывает, что невозможно не только доказать снижение доходов класса капиталистов, но и уменьшение в общем доходе населения США доли «высших 1- и 5-процентных» групп доходополучателей. В качестве источника цифрового материала о размере доходов различных лиц С. Кузнец пользуется так называемыми «налоговыми отчетами», представляемыми в департамент торговли США практически всеми лицами, получающими денежный доход. Но эти налоговые отчеты не отражают действительного уровня доходов богатых, так как громадные части капиталистических доходов скрываются от налогообложения (напротив, налоговые отчеты трудящихся очень близки к действительности, так как налоги изымаются из заработной платы еще до ее выплаты рабочим и служащим).

Прежде всего, из суммы личных доходов капиталистов вычитаются доходы от игры на курсе акций, хотя это немалый источник обогащения финансовых акул. Неправомысленность исключения из личных доходов богатых доходов от игры на курсе акций подчеркивали и некоторые буржуазные экономисты. Так, профессор П. Стрейер отмечал, что выводы Кузнеца об уменьшении доли высшей 1-процентной группы доходополучателей между 1939 и 1946 г. неверны, ибо исключение «доходов от игры на курсе акций снижает доход этой высшей 1-процентной

¹ S. Kuznets Shares of Upper Income Groups in Income and Savings. N.Y. 1953, p. 40.

группы почти наполовину, а высшей 5-процентной группы — на одну треть»¹.

Другим способом уменьшения доходов финансовых магнатов является создание различных фондов, как правило, вообще освобожденных от налогообложения. В 1936 г. был создан — «фонд Форда» (фонд пожертвований на культурные нужды). После смерти Э. Форда в 1943 г. и Генри Форда в 1947 г. по завещанию большинство их акций было передано фонду, достояние которого освобождено от уплаты имущественных налогов. В результате этой махинации на руках у семьи Форда осталось лишь 5 процентов акций, о дивидендах с которых и сообщается как о доходе. Фактически же семья Фордов полностью распоряжается и доходом с 95 процентов акций, переданных фонду.

Наконец, громадная часть личных доходов богатей прямо укрывается от налогообложения. В США практически нет лиц, не уплачивающих личного подоходного налога. Между тем отчеты о налогах охватывают 70,2% всей суммы личных доходов. Следовательно, 29,8% полученных доходов скрывались от налогообложения. Совершенно очевидно, что скрывают доходы наиболее богатые лица. Никто из честных экономистов США не делает из этого секрета. Даже сторонник мифа о «революции в доходах», финансовый обозреватель газеты «Нью-Йорк Пост» С. Портер вынуждена была признать, что бюджетный дефицит 1953 г. в сумме 9,4 млрд. долларов образовался в основном за счет уклонения от налогов богатых лиц и корпораций.

Детальные подсчеты размеров сокрытия различных доходов от налогообложения для 1946 г. произвела официальный статистик Селма Голдсмит. Она указывала на то, «что налоговые отчеты о доходах учитывали 95% заработной платы и жалований, 66—71% предпринимательского дохода, фермерского и нефермерского вместе; 54—68% ссудного процента, дивидендов и попечительского дохода, 44—45% рент, исключая доход от сдачи комнат в наем»². Ее подсчеты показывают, что в 1946 г. от налогообложения было скрыто 63 процента ссудного процента на капитал, 55 процентов ренты, 29 процентов

¹ «The American Economic Review», May 1955, p. 435.

² «Studies in Income and Wealth», Vol. 13. N.Y. 1951, p. 301.

предпринимательского дохода, 24 процента дивидендов и... 5 процентов заработной платы и жалований¹.

Следовательно, не доходы вообще, а именно доходы от капиталистической собственности, т. е. доходы высших групп, по терминологии Кузнеця, оказываются в налоговых отчетах значительно преуменьшенными.

Кузнец, далее, исключает нераспределенные прибыли корпораций при подсчете доходов высших групп на том основании, что невозможно точно распределить эту часть прибылей по различным процентным группам доходополучателей². Естественно, что если бы он исследовал распределение доходов между различными классами общества, ему пришлось бы присоединить сумму нераспределенных прибылей к доходам капиталистических собственников. Оперирование средними «единицами» и «процентными группами» позволяет С. Кузнецю исключить из подсчетов немалую часть фактических доходов класса капиталистов, преуменьшив на эту сумму доли высших по доходу групп. Следует подчеркнуть, что в связи с увеличением налогов суммы нераспределенных прибылей (свободных от налогообложения) в рассматриваемый Кузнецем период значительно возросли. Если в 1929 г. корпорации после внесения налога выплатили в виде дивидендов 5,8 млрд. долларов, оставив нераспределенными 2,5 млрд. долларов прибылей, то в 1948 г. в виде дивидендов выплачено 7,2 млрд. долларов, а сохранено в корпорациях 13,5 млрд. долларов³.

Дивиденды за этот период (с 1939 по 1945 гг.) возросли только на 40 процентов. Однако общие прибыли как распределенные, так и нераспределенные увеличились с 8,4 млрд. долларов в 1929 г. до 20,7 млрд. долларов в 1948 г., или возросли почти на 150 процентов⁴.

Нижеследующая таблица наглядно подтверждает тот факт, что суммы нераспределенных прибылей после 1929—1939 гг. значительно возросли, как правило, находясь на уровне выплаченных дивидендов, иногда несколько

¹ «Studies in Income and Wealth», Vol. 13, N Y. 1951, p. 302.

² S. Kuznets. Shares of Upper Income Groups in Income and Savings. N.P. 1953, p. 40.

³ V. Perlo. The Income «Revolution». N.Y. 1954, p. 10.

⁴ «National Income», U. S. Department of Commerce. Washington 1951, Table 1, p. 150.

ко уступая им, а в отдельные годы — значительно превышая их:

(В млрд. долл.)¹

Годы	Прибыли корпораций после выплаты налогов	Выплаченные дивиденды	Нераспределенные прибыли
1929	8,4	5,8	2,6
1939	5,0	3,8	1,2
1945	8,3	4,7	3,6
1948	20,7	7,2	13,5
1949	15,5	7,5	8,3
1950	22,1	9,2	12,9
1951	18,7	9,1	9,6
1952	16,1	9,0	7,1
1953	16,7	9,3	7,4
1954	16,4	10,0	6,4
1955	21,1	11,2	9,9
1956	21,5	12,0	9,5

Исключение нераспределенных прибылей из доходов класса капиталистов ничем не оправдано. Наоборот, их учет позволяет включить в реальный доход акционеров большую часть доходов от игры на курсе акций.

В то же время нераспределенные прибыли, остающиеся в бюджете корпораций для расширения производства, создания резервных фондов и т. д., будучи освобождены от налогообложения, являются важной частью капиталистических доходов, так как они в значительной степени усиливают власть капитала над наемным трудом.

Важным моментом в определении доходов высших групп являются суммы, получаемые капиталистами в виде компенсаций за занимаемые ими административные должности. Значительная часть этих сумм не указывается в налоговых отчетах, а следовательно, не учитывается Кузнецом при вычислении доли различных «доходополучателей». В настоящее время в США из каждого одного доллара, выплаченного в виде жалования за высокие административные посты в корпорациях, 12 центов отчисляются в пенсионные фонды, свободные от налога, и 40 центов уплачиваются в виде бон (вознагражде-

¹ Факты о положении трудящихся в США. М. ИЛ. 1958, стр. 33.

ние в порядке участия в прибылях), которые облагаются налогами лишь частично. Следовательно, как подсчитал Перло, «жалованье» лиц в высших по доходу группах, являющееся, по существу, одной из форм капиталистического дохода, должно быть увеличено не менее чем на 12 процентов.

Точно так же в целях сокрытия дохода от налогообложения немалая часть прибылей выплачивается под видом служебных расходов, которые увеличивают номинальное «жалованье» капиталистов минимум на 10 процентов.

Наконец, весьма важным способом, при помощи которого капиталисты преуменьшают свои доходы, является распределение доходов между всеми членами семьи и иждивенцами. Вместо одного крупного дохода в налоговых отчетах фигурируют несколько «умеренных» доходов. Крупные имущества разделяются на несколько средних не только путем распределения между «родственным кланом», но и путем создания различных фондов, пожертвований в фонды и т. п. Кузнец, раздробляя групповые отчеты и подсчитывая доход каждой «единицы» отдельно, делает вид, что эти «единицы» являются самостоятельными доходополучателями. Такой метод обуславливает исключение многих крупнейших капиталистов в США из группы не только высших (1 процент) получателей доходов, но часто и из группы высших 5 процентов.

Например, семья Дюпонов владеет 35 процентами акций «Дюпон де Немур энд компани». Однако эти акции распределены между 117 членами семьи, включая стариков, женщин и детей. В 1948 г. выплаченные Дюпонам дивиденды составили сумму в 42 млн. долларов, а в 1950 г. — около 100 млн. долларов. Эта сумма превысила сведения о дивидендах, сообщенные в 3-х самых крупных отчетах лиц из верхней (1 процент) группы доходополучателей. Однако распределение акций Дюпонов между 117 членами семьи повело к тому, что большинство «единиц» этого «клана» оказались не включенными в группу высших доходополучателей! Широкое распространение «расщепления доходов» иллюстрируется сведениями о количестве крупнейших отчетов в 1929 и 1948 гг.¹

¹ V. Perlo. The Income «Revolution». N.Y. 1954, p. 31.

Группа доходов	Количество отчетов	
	1929	1948
Свыше 1 млн. долл. . . .	513	149
Свыше 100 тыс. долл. . .	14 816	16 280
Свыше 10 тыс. долл. . . .	374 032	1 212 285

Нет никаких сомнений в том, что уменьшение (согласно отчетам) в 1948 г. крупнейших состояний отражает не действительное положение вещей, а рост расщепления этих состояний между всем кланом того или иного капиталистического магната. Резкое увеличение числа отчетов о доходах, свыше 10 тыс. долларов, бесспорно доказывает это положение.

Для опровержения цифр Кузнецца В. Перло провел самостоятельные расчеты, учитывающие основную массу капиталистических доходов, исключенных Кузнецом при составлении долей высших (1 и 5 процентов) групп доходополучателей.

Он учел суммы несообщенного дохода, скрытого от налогообложения.

Обобщив данные американской статистики, В. Перло доказал, что доли высших процентных групп Кузнецца в национальном доходе США преуменьшены почти вдвое.

Приведем соответствующие цифры¹:

Годы	Высшая группа (1%)	Высшая группа (5%)
1929	19,2	33,9
1939	16,6	32,1
1945	16,4	33,0
1948	17,2	32,6

¹ V. Perlo. The Income «Revolution». N.Y. 1954, p. 47.

Незначительное уменьшение доли высших групп на 1—2 процента в 1948 г. по сравнению с 1929 г. находится в пределах обычной статистической неточности и ни в коей мере не может служить свидетельством падения долей высших групп доходополучателей в США и повышения доли низших групп.

Помимо В. Перло, выводы Кузнеца подвергнуты широкой критике со стороны Д. Сирса и Р. Лэмпмена, которые указывали на то, что Кузнец значительно переоценил «тенденцию к равенству», так как 1) рост цен оказывает гораздо большее влияние на низшие по уровню доходов группы, нежели на высшие; 2) доходы, сообщенные в налоговых отчетах, не отражают всей суммы «нетрудовых доходов» и 3) исключение доходов от игры на курсе акций и нераспределенных прибылей, будучи ничем не оправданным, способствует Кузнецу в провозглашении его выводов¹.

Тем не менее американские экономисты всячески пытаются реабилитировать Кузнеца. В 1958 г. в новом сборнике «Изучение дохода и богатства» Томас Р. Эткинсон из Федерального резервного банка объявляет, что критика в адрес Кузнеца «направлена не столько против его выводов, сколько против определения понятия дохода»². Однако весьма показательно, что Эткинсон вынужден согласиться с тем фактом, что «распределение национального дохода (в большей степени чем личного дохода) показало бы уменьшение концентрации в высших по уровню доходов группах с середины 30-х годов до 1950 г.»³. Об этом же упоминают Голдсмит, Кэйтс, Либенберг и другие. Тем не менее Эткинсон стремится доказать, что для экономики США определяющее значение имеет не распределение всего национального дохода, а распределение личных доходов между населением.

Итак, даже оставаясь на почве порочной методологии буржуазных экономистов, мы видим, что вывод о «революции в доходах» — всего лишь пустая выдумка. Рассмотрение же распределения национального дохода США между основными классами капиталистического общества неизбежно доказывает рост относительного об-

¹ «The Economic Journal», June 1955, p. 315—317.

² «Studies in Income and Wealth», Vol. 23, 1958, p. 35.

³ Ibid.

нищания трудящихся, углубление социальных контрастов между наемным трудом и капиталом.

Необходимо особо подчеркнуть, что Кузнец пытается запутать основной вопрос — вопрос о связи распределения доходов с капиталистической частной собственностью. Но он не в состоянии скрыть факты, свидетельствующие о том, что основным источником доходов высших групп является эксплуатация рабочего класса, обусловленная частной капиталистической собственностью. Цифры в таблицах С. Кузнеца тщательно препарированы в нужном ему направлении, но из них все же видно, что основную часть доходов высших групп составляют дивиденды, процент и рента, т. е. доходы от капиталистической частной собственности.

«Как в течение межвоенных десятилетий, — упоминает он, — так и в последние годы доли высших групп в общем доходе населения страны были наибольшими в доходе от собственности, особенно в дивидендах»¹.

Это весьма важное признание Кузнец делает лишь мимоходом, оно является одним из второстепенных выводов его «анализа» распределения доходов. Автор преследует цель запутать вопрос о причинах неравенства в распределении доходов различных классов капиталистического общества. Он понимает, что рядового американца трудно уверить в равном распределении доходов в США, поэтому начинает с признания того, что «распределение дохода среди групп населения, определенное размером дохода каждого получателя, неизбежно подчеркивает различия дохода»². И через всю книгу красной нитью проходит попытка объяснить это различие не закономерностями капиталистического способа производства, а случайными факторами, одинаково влияющими на американцев, независимо от их места в системе общественного производства и отношения к капиталистической собственности. «Неравенство в распределении богатства, — заявляет Кузнец, — и, следовательно, доходов от собственности часто представляют как основную причину неравенства в распределении всего дохода»³. С

¹ S. Kuznets. Shares of Upper Income Groups in Income and Savings. N.Y. 1953, p. 36.

² Ibid., p. 27.

³ Ibid., p. 27.

этим «заблуждением» и борется С. Кузнец в своей книге. По его мнению, распределение собственности не является главной причиной неравенства в распределении доходов.

Согласно Кузнецу, ключом, открывающим тайну неравного распределения доходов, являются такие факторы, как «пол, возраст, образование, промышленное членство, место жительства (район и размер общины) и другие признаки, характеризующие высшие по уровню доходов группы населения...»¹. Но совершенно очевидно, что попытки сослаться на личные качества людей не могут скрыть эксплуататорской природы капитализма.

Анализ распределения доходов между основными классами капиталистического общества показывает, что «революция в доходах» — фикция, а относительное обнищание, обусловленное господством отношений частной собственности — бесспорный факт.

Если суммировать официальные данные, можно подсчитать доход капиталистов (доходы от собственности, в том числе высокие жалованья корпоративных управляющих) и доход трудящихся масс. Нижеследующая таблица ярко иллюстрирует процесс снижения доли трудящихся в национальном доходе США (в млрд. долл.)²:

	1929—40 гг.	1941—52 гг.
Заработная плата и жалование (за исключением высоких жалований корпоративных управляющих, отнесенных к доходам от собственности)	318,4	944,8
Доходы от собственности	347,8	1129,8
Процент дохода от собственности к заработной плате и жалованью	109,2	119,6

¹ S. Kuznets. Shares of Upper Income Groups in Income and Savings. N.Y. 1953, p. 141.

² V. Perlo. The Income «Revolution». N.Y. 1954, p. 52.

Следовательно, даже правильная оценка официальных данных Департамента торговли США неоспоримо свидетельствует о безусловном процессе относительного обнищания масс при капитализме, в том числе и в богатейшей стране современного капитализма — Америке. Эта оценка, далее, свидетельствует не об уменьшении, а об увеличении относительного обнищания трудящихся масс в процессе развития современного капитализма. Если в течение 1929—1940 гг. прибыли капиталистов в национальном доходе США превышали доходы трудящихся на 9,2 процента, то за период с 1941 по 1952 г. этот разрыв не сократился, а увеличился, так как соответствующее превышение составило 19,6 процента.

Данные последнего времени вновь отказываются служить защитникам капитализма. Они свидетельствуют о том, что социальная нищета в США является грозной реальностью. Буржуазная система статистики не позволяет абсолютно точно выделить долю трудящихся и долю капиталистических собственников в национальном доходе США, так как американские экономисты в рубрику «заработная плата и жалованье» включают значительную часть предпринимательской прибыли, огромные оклады высших чиновников корпораций, доходы мелких капиталистов и так далее. Но объективный анализ цифровых материалов дает картину явного углубления социальных контрастов.

Один из американских профсоюзных деятелей Л. Хаберман пытался проанализировать распределение личных доходов в США в 1957 г.

Его данные не позволяют строго разграничивать доходы трудящихся и доходы капиталистических собственников, но и они свидетельствуют о громадном социальном неравенстве. 14 процентов доходополучателей США имели в 1957 г. доход до 2 тыс. долларов в год, а 22 процента — до 4 тыс. долларов. Даже по признанию ведущей газеты американских монополий «Нью-Йорк Таймс», такой доход для США в 1957 г. означал прямую нищету, плохие жилищные условия, недоедание и т. п. Еще 25 процентов американских доходополучателей имели годовой доход ниже 6 тыс. долларов, т. е. меньше прожиточного минимума, вычисленного известным комитетом Геллера для этого года. В целом же 61 процент американских доходополучателей, представляю-

щих собой основную массу трудящихся США, получили всего 34 процента совокупного национального дохода. В то же время 13 процентов доходополучателей с доходом свыше 10 тыс. долларов в год, т. е. капиталистические, преимущественно крупные, собственники, также получили 34 процента национального дохода. С учетом дохода мелких предпринимателей, высокооплачиваемых служащих и рабочей аристократии доля дохода капиталистов и их прихлебателей в национальном доходе США за 1957 г. составила 66 процентов¹.

О росте относительного обнищания трудящихся в США неоспоримо свидетельствует также следующее обстоятельство. За последние десятилетия производительность труда в США значительно увеличилась. Однако реальная заработная плата трудящихся намного отставала от роста производительности труда. А раз это так, то, следовательно, доля рабочего класса в национальном доходе страны систематически уменьшается. Это видно, например, из данных о соотношении движения реальной заработной платы и выработки по обрабатывающей промышленности США².

Период	Рост среднегодовой выработки рабочего (в %)	Рост реальной среднегодовой заработной платы с учетом потерь от безработицы (в %)
1889—1909 гг.	+28	+1
1909—1939 гг.	+63	-3
1914—1956 гг.	+26	+4

Данные, приведенные в таблице, вопреки теоретическим измышлениям буржуазных апологетов, показывают, что при капитализме от роста производительности труда выигрывают только капиталистические собственники. Даже в том случае, когда реальная заработная плата повышается, норма ее увеличения намного отста-

¹ «Monthly Review», July-August 1959, p. 99, 102.

² Критика современных буржуазных ревизионистских экономических теорий. Соцэкгиз, 1960, стр. 332.

ет от роста производительности труда, а следовательно, доля рабочего класса в общем национальном доходе остается ниже доли капиталистов.

Буржуазные теоретики и ревизионисты лживо утверждают, будто в условиях современного капитализма в росте производительности труда заинтересованы все классы общества, будто повышение производительности труда автоматически влечет за собой увеличение реальной заработной платы. Фактически же дело обстоит совершенно иначе. Непосредственной причиной связи между производительностью труда и заработной платой при капитализме нет и быть не может.

Заработная плата — превращенная форма стоимости товара рабочая сила. Использование же этого товара — способности рабочего к труду — принадлежит собственнику капитала. Рост производительности труда в этих условиях ведет к тому, что уменьшается необходимое рабочее время, в течение которого рабочий воспроизводит стоимость своей рабочей силы, и увеличивается прибавочное рабочее время, безвозмездный труд на капиталиста, создающий прибавочную стоимость. Следовательно, с ростом производительности труда растет норма эксплуатации рабочих, доля капиталистов в национальном доходе увеличивается, относительное обнищание трудящихся усиливается. Рост производительности общественного труда снижает стоимость рабочей силы, а значит и заработную плату. Некоторое повышение реальной заработной платы, которого в отдельные периоды рабочие добиваются в упорной борьбе, отражает лишь влияние на стоимость рабочей силы «морального и исторического элементов», общественного закона «возвышения потребностей», необходимость включения в величину стоимости рабочей силы традиционных для страны и данного времени потребностей.

При социализме, напротив, рост производительности труда непосредственно влечет за собой повышение жизненного уровня трудящихся.

Тем не менее, вопреки фактам, буржуазные идеологи продолжают пропагандировать лживый тезис о «революции в доходах». Профессор Голбрейт попытался акцентировать внимание на роли буржуазного правительства, которое якобы ограничивает власть богатых с помощью налоговой политики и социального обеспечения.

Он даже объявил эту политику средством, с помощью которого «общество изобилия» дает всем «минимум дохода, необходимого для обеспечения приличной жизни и комфорта»¹. Причина же социальных контрастов, с точки зрения Голбрейта, коренится лишь в том, что американцы не научились создавать потребностей в благах, «которые еще не производятся». И это говорится об обществе, где нищенское положение фермеров и безработных исключает удовлетворение их даже самых насущных потребностей!

Апологеты монополий в других странах, с завистью взирающие на США, объявляют, будто «революция в доходах» произошла во всех крупных капиталистических странах. Профессор Кембриджского университета Д. Робертсон в «Лекциях об экономических принципах» считает, что Англия даже опередила США в выравнивании доходов. Французский экономист Тульман заявляет о «все большем сокращении доходов от капитала и росте доходов от труда»². Но эти апологетические выводы не более как желаемое, выдаваемое за действительность.

Даже в США доходы значительной массы трудящихся ниже официальных прожиточных минимумов, о чем вынуждена упоминать и буржуазная печать. Например, в книге американских экономистов Хешна, Миллера и Студдарта «Динамика американской экономики» приводятся данные о том, что в США в 1954 г. годовой доход 33 процентов семей был ниже 3 тыс. долларов, хотя для обеспечения прожиточного минимума требовалось не менее 4,5 тыс. долларов.

Действительность властно опровергает буржуазные выдумки о ликвидации социальных контрастов, нивелировке положения капиталистов и трудящихся. Систематический рост жизненного уровня людей стран социалистического лагеря показывает народам всего мира, что лишь социализм может обеспечить ликвидацию эксплуатации, действительное равенство и подъем материального благосостояния всех членов общества.

¹ K. Galbraith. The Affluent Society. Boston 1958, p. 329.

² H. Toulemon. Les Sources de Revenus dans Le Monde. Paris 1958, p. 25.

ИЗМЕНИЛОСЬ ЛИ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ СОБСТВЕННОСТИ В США?

Буржуазные идеологи дополняют легенду о выравнивании доходов выдумкой о превращении всех американцев в собственников, капиталистов. Для «обоснования» этого несостоятельного тезиса придумана целая теория. Развитие социалистической экономики продемонстрировало всему миру великие решающие преимущества общественной, социалистической собственности. Поэтому идеологи монополий начали твердить, будто современный капитализм тоже создает «общественную» собственность. Американский экономист Баулдинг провозгласил, что концентрация производства обеспечивает возникновение различных «общественных форм собственности корпораций, кооперативов, церкви, штата, города или государства». Капиталистическая собственность, вторит ему М. Лернер, «... перестала быть собственностью отдельных лиц и стала собственностью корпораций»¹.

Попытка поставить знак равенства между капиталистическим обобществлением производства и капитала и созданием общественной собственности совершенно несостоятельна. Капиталистическое обобществление производства, являясь законом развития капитализма, лишь усиливает концентрацию капитала и все противоречия, вытекающие отсюда, прежде всего основное противоречие капитализма. Социалистическое же обобществление осуществляется лишь после установления диктатуры пролетариата и предполагает прежде всего ликвидацию всех форм капиталистической собственности и создание общественной, социалистической собственности.

Но это лишь одна сторона социалистического обобществления. После осуществления этого важнейшего акта социалистической революции диктатуре пролета-

¹ M. Lerner. *America as a Civilization*. N.Y. 1957, p. 392.

риата предстоит огромная и длительная хозяйственно-организационная работа по обобществлению производства на деле. Этот третий этап социалистического обобществления — наиболее трудный, длительный и сложный процесс положительной работы «налажения чрезвычайно сложной и тонкой сети новых организационных отношений»¹.

Отсюда видно, насколько глубоко искажают апологеты современного капитализма вопрос о создании общественной собственности и как несостоятельны всякие попытки поставить знак равенства между процессом обобществления производства, действительно совершающимся при капитализме и усиленном в эпоху империализма, и созданием подлинно общественной собственности. Факты современного развития капитализма полностью подтвердили правоту марксистско-ленинских выводов о том, что обобществление производства при капитализме ведет лишь к уменьшению числа собственников капитала, к усилению власти финансовой олигархии.

С точки зрения новейших апологетов монополий, капитал становится общественным, но собственность на этот капитал, под которой подразумевается лишь право на определенную долю приносимого им дохода, все в большей мере распределяется среди всего народа. Таким образом, «демократизация общественного капитала» состоит будто бы в том, что значительную часть дохода каждого лица составляет не плата за его труд, а доход от доли его участия в «общественном капитале». Весьма рельефно эта мысль выражена в упоминавшейся книге Келсо и Адлера «Капиталистический манифест». «Бесклассовое капиталистическое общество, — мечтает Келсо, — будет бесклассовым обществом господ, а не рабов, собственников, могущих пользоваться досугом, а не немощных людей, по-прежнему занятых тяжелым физическим трудом»².

Несостоятельность трактовки капитала как «общественной собственности» совершенно очевидна, ибо, независимо от того, индивидуальный капиталист, корпорация, штат или государство является капиталистическим

¹ В. И. Ленин, Соч., т. 27, стр. 213.

² L. Kelso and M. Adler. The Capitalist Manifesto. N. Y. 1958. p. 16.

собственником, ее принципиальный характер не изменяется, она остается основой эксплуатации наемного труда. Абсолютно несостоятельно также утверждение о «демократизации» права собственности на капитал, о «превращении всех американцев в капиталистов». Этот тезис не выдерживает очной ставки с фактами, свидетельствующими о сосредоточении капиталистической собственности в руках все более узкой верхушки финансовой элиты.

Так, в США из 4,3 млн. фирм в руках 640 тыс. корпораций сосредоточено активы на сумму 762 млрд. долларов. Причем 1657 корпораций с активами в 50 и более млн. долларов концентрируют около 60 процентов всех активов. Эти корпорации венчает верхушка из 81 корпорации-миллиардеров, владеющих активами на сумму 241,5 млрд. долларов, т. е. почти 30 процентов всех активов корпораций¹. В этой верхушке ведущее положение занимают 8 финансовых групп с активами на сумму 218 млрд. долларов, т. е. около 25 процентов активов. О громадном увеличении могущества финансовых групп наглядно свидетельствует, например, рост состояний Дюпонов, Меллонов и Рокфеллеров с 1937 по 1956 г. Приведем соответствующие данные².

**Состояние Дюпонов, Меллонов
и Рокфеллеров с 1937 по 1956 г.
(Минимальная оценка собственности,
закрывающейся в активах корпораций,
в млн. долларов)**

Семейные группы	31 дек 1937 г. — 30 апреля 1956 г.	
Дюпоны	574	4660
Меллоны	391	3769
Рокфеллеры	397	3515

Мы видим, что состояния этих семейств за последние 20 лет увеличились в 8—10 раз. Если же учесть активы, контролируемые этими группами, то концентрация собственности окажется еще значительнее. Например, Рокфел-

¹ «Statistical Abstract of the United States». 1957, p. 488.

² В. Перло. Империя финансовых магнатов. М. 1958, стр. 61.

леры контролируют активы общей ценностью 60 млрд. долларов, что в 17 раз превышает состояние этой семьи. При этом надо иметь в виду, что эти оценки минимальны. Они сделаны прогрессивным экономистом В. Перло на более или менее сопоставимой основе и охватывают только рыночную цену активов корпораций.

Так выглядит на деле «процесс создания общественной капиталистической собственности», о котором твердят новые защитники «демократизации капитала». Однако это не смущает апологетов монополий. «Наше корпоративное богатство, — провозглашает председатель Нью-Йоркской фондовой биржи Д. Фанстон, — находится в собственности новой силы Америки — средних по уровню доходов миллионов. Эти люди все более и более осознают выгоды владения своей долей в американском бизнесе»¹. «Капитализм США стал демократическим посредством диффузии собственности»², — вторит ему профессор колледжа им. Смита М. Салвадори и многие другие.

Однако фактическое значение покупки трудящимися акций детально раскрыто В. И. Лениным. «Через посредство сберегательных касс все большее число рабочих и мелких производителей становится участником крупных предприятий, — писал В. И. Ленин. — Это факт несомненный. Но доказывает этот факт не возрастание числа собственников, а 1) рост обобществления труда в капиталистическом обществе и 2) растущее подчинение мелкого производства крупному»³. В. И. Ленин учил, что, несмотря на обладание несколькими акциями и т. п., рабочий по-прежнему остается пролетарием, вынужденным продавать свою рабочую силу капиталисту, т. е. идти в рабство к собственнику средств производства. В этих условиях предприятия становятся «...все менее «частными», оставаясь все же почти всецело в руках частных лиц»⁴. Наконец, чрезвычайно важно вспомнить указание Ленина о том, что мелкий вкладчик попадает в новую зависимость от крупного капитала, теряя в случае краха даже свои жалкие крохи. «Не раздробление круп-

¹ G. K. Funston. *America Embraces a People's Capitalism*. 1956, p. 12.

² M. Salvadori. *American Capitalism*. N.Y. 1956, p. 11.

³ В. И. Ленин. Соч., т. 6, стр. 77.

⁴ Там же, стр. 78.

ного капитала, — подчеркивал Ленин, — означает обилие этих мелких вкладчиков, а усиление могущества крупного капитала, получающего в свое распоряжение даже мельчайшие крохи «народных» сбережений»¹.

Имея в виду эти ленинские указания, рассмотрим, как же в действительности происходит «распределение права собственности» среди народа, например, в современной Америке. Заявления о превращении американского народа в собственника несутся со всех сторон.

Администрация «Дженерал Электрик» провозгласила через журнал «Уолл-стрит джорнэл», что «376000 собственников со сбережениями, вложенными в «Дженерал Электрик», являются типичной Америкой, где почти каждый гражданин является капиталистом»². Аналогичные высказывания посыпались со стороны директоров «Стандарт Ойл оф Нью-Джерси», «Ю. С. стил корпорэйшн» и т. д. и т. д.³. Однако, когда дело касается конкретных данных, даже самые яростные сторонники этого тезиса вынуждены признать, что из миллионов «собственников корпоративного богатства США», т. е. основной массы мелких держателей, каждый человек владеет всего лишь несколькими акциями на небольшую сумму. Так, по данным того же самого Фанстона, 94 млн. акций «Америкэн телефон энд телеграф компани» распределяются между 1400000 держателей, из которых около 200000 работает в самой компании. Свыше половины всех акционеров владеет менее 100 акциями каждый, а в одних руках находится в среднем не более 38 акций⁴. Вопрос о «распределении права собственности на общественный капитал» между всем народом привлек специальное внимание научной сессии Йельского университета.

По этому вопросу выступили такие известные буржуазные экономисты, как А. Каплан, М. Надлер, социолог К. Коулгроув и многие другие.

Каплан объявил о том, будто каждый занятый на предприятиях корпораций является акционером, а Надлер провозгласил, что «производственные блага в США

¹ В. И. Ленин, Соч., т. 6, стр. 78.

² «The Wall Street Journal», May 13, 1957.

³ R. M. Blough. Address before the Economic Club of New York. January 15, 1957.

⁴ G. K. Funston. America Embraces a People's Capitalism. 1956, p. 7, 9.

...становятся собственностью народа, главным образом, лиц со средними и низкими доходами».

Но так ли это? Если взять за исходный предкризисный 1937 г., то окажется, что число акционеров в населении США не увеличилось¹.

Годы	Число акционеров	Население (в млн.)	Процентное отношение акционеров к населению
1927	4—6 млн.	119	3,5—5,0
1930	9—11 „	123	7,3—8,9
1952	6 490 000	157	4,1
1954	7 500 000	162	4,6
1956	8 630 000	168	5,1

Защитники теории «демократизации капитала» считают эти данные неправомерными, ссылаясь на то, что нельзя сравнивать количество акционеров со всем населением, ибо послевоенные годы в США характеризуются значительным увеличением рождаемости, получившим в этот период в американской печати название «бэби бума».

Нельзя считать естественным, — пытаются иронизировать они, — чтобы каждый «бэби» с момента рождения становился владельцем акций. Но вот, мол, среди грудоспособного населения число акционеров систематически растет.

Однако факты показывают, что сравнение числа акционеров с самодеятельным населением, если учесть только занятых, даже исключив безработных, тоже опровергает выводы сторонников «демократизации капитала» о существенном увеличении числа акционеров в 50-е годы².

Следовательно, вплоть до 1956 г. в США доля акционеров в составе всех занятых была ниже, чем в предкри-

¹ «The American Economic Review», June 1958, N 3, p. 336.

² «The American Economic Review», June 1958, p. 336; «The Handbook of Basic Economic Statistics», 15.V—1959, p. 12—13.

зисный 1927 г., и лишь в 1956 г. она весьма незначительно превысила уровень 1927 г. Это наглядно свидетельствует о том, как далеки восторженные утверждения Каплана и других от реальной действительности.

Годы	Число акционеров	Число работающих по найму	Процентное отношение акционеров к числу работающих по найму
1927	4—6 млн.	47,6 млн.	12,5
1952	6 490 000	61,3	10,6
1954	7 500 000	61,2	12 2
1956	8 630 000	65,0	13,4

Также несостоятельны и тезисы о якобы новом характере распределения акций. По новейшим оценкам число акционеров в США составляет 8.630.000 человек. В то же время число лиц, занятых в частных предприятиях, достигает 47.282.000 человек, из которых около 35 млн. являются рабочими и служащими корпораций¹. Следовательно, не более, примерно, одной четвертой части занятых в корпорациях являются собственниками акций.

Абсолютно лжив тезис о сосредоточении акций преимущественно в руках лиц со средними и низкими доходами. Американский экономист Киммел на основе анализа официальных данных был вынужден сделать вывод, что число акционеров в различных группах населения резко сокращается по мере уменьшения дохода. Так, из лиц с доходом свыше 10000 долл. в год акциями владеют 55 процентов, с доходом от 5000 до 10000 долл. — 20 процентов, от 4000 до 5000 долл. — 7 процентов, а до 4000 долл. — лишь 1,4 процента². Он признал, что удельный вес лиц с низким доходом, владеющих акциями, в населении США по сравнению с 1927 или 1937 г. не изменился.

¹ «Survey of Current Business», July 1956.

² L. H. Kimmel. Share Ownership in the U S. Washington 1952, p. 127.

Типичные дивиденды, получаемые трудящимися, владеющими акциями, составляют около 40 долларов в год, что равно 2-дневной заработной плате рабочих в таких отраслях промышленности, как сталелитейная и автомобильная¹. Это означает, что данные «дивиденды» не создают никакого существенного добавления к заработной плате и жалованью. Интересно сравнить этот символический дивиденд в 40 долларов с прибылью, полученной капиталистами от каждого рабочего в США. В 1955 г. после уплаты налога эта прибыль составила 702 доллара, т. е. была в 17,6 раза больше дохода, полученного «акционером», имеющим акции на сумму не выше 1000 долларов².

Защитники «демократизации капитала» утверждают, будто распределение права собственности на «общественный капитал» исключает в настоящее время значительную концентрацию богатства в одних руках. Факты полностью опровергают этот вымысел. В книге В. Перло «Империя финансовых магнатов» указывается, что полмиллиона рабочих семей в США имеют акции, общая стоимость которых составляет примерно 0,2 процента общей стоимости всех имеющихся в стране акций, а 97 процентов рабочих не имеют и этой символической «доли собственности на средства производства»³. Даже согласно данным официальной статистики общая стоимость акций, имеющихся в руках всех американских семей, живущих на заработную плату, составляла в 1955 г. 750 млн. долларов, или 0,3 процента рыночной цены всех акций в США⁴.

Абсолютно подавляющая часть акционерной собственности сконцентрирована в руках финансовой олигархии, и концентрация эта лишь возросла по сравнению с 20—30-ми годами. Одному семейству Дюпонов принадлежит в 10 раз больше акций, чем всем рабочим Америки.

Американский прогрессивный экономист Д. Будиш приводит характерный пример продажи акций рабочим. Из 27 тыс. рабочих компании «Эссо стандарт ойл компа-

¹ «The American Economic Review», June 1958, p. 338

² Ibid., p. 338.

³ В. Перло. Империя финансовых магнатов. М., 1958, стр. 50.

⁴ «Federal Research Bulletin», June 1955.

ни» 20 тыс. владеют акциями. Но на их долю приходится менее 1 процента всех акций компании. Более того, эти акции находятся в руках «доверительного» фонда и не могут предъявляться к голосованию¹.

Следовательно, «капиталисты» из рабочих лишены даже обычных юридических прав акционеров.

Таким образом, тезис о превращении американцев в собственников, так же как и утверждение о нивелировке доходов, не выдерживает соприкосновения с фактами реальной действительности.

Лживый тезис о превращении все большего круга лиц в капиталистических собственников, совладельцев корпораций, выдвинутый американской пропагандой, был тут же подхвачен и в других капиталистических странах. Показательно, что демагогия о «демократизации собственности» наиболее широко распространяется там, где власть монополий, финансового капитала особенно сильна, в частности в ФРГ. Реакционная диктатура монополий в Западной Германии прилагает все более широкие усилия к тому, чтобы обелить свое господство любым способом.

В этом отношении чрезвычайно характерна пропагандистская шумиха, поднятая западногерманскими монополиями и партией Аденауэра — ХДС с 1957 г. Предвыборную кампанию 1957 г. ХДС провела под лозунгом — «собственность для всех». Но фактически эта кампания означала не что иное, как стремление усилить позиции монополистического капитала, передать в его распоряжение «крохи народных сбережений», увеличить зависимость трудящихся от капиталистов. С помощью лозунга о «демократизации собственности» реакционное правительство Аденауэра пытается предотвратить обострение классовой борьбы, впрячь рабочий класс в колесницу монополистического капитала, заставить его согласиться с милитаризацией и проведением антинациональной политики.

29 октября 1957 г. Аденауэр по существу выдал цели этой новой пропагандистской кампании. Он заявил о том, что создание капитала и рассредоточение имущества с целью повышения продуктивности экономики необходимо для того, чтобы «привить возможно большему числу

¹ J. M. Budish. People's Capitalism. N.Y. 1958, p. 22.

граждан чувство самоуважения и чувство принадлежности к всенародному целому».

Аденауэровское представление о «всенародном целом» хорошо известно: канцлер предлагает всему немецкому народу, в том числе и рабочему классу, безоговорочно поддерживать неколебимое господство реакционных монополий и милитаристов. Трудящиеся, оказывается, должны быть сами заинтересованы в сохранении наемного рабства.

«Осуществление закона о семейном очаге и введение народных акций, — провозгласил Аденауэр, — это те средства, которые содействуют развитию сбережений». Новое наступление монополий на рабочий класс под дымовой завесой мифа о «народных акциях» отразил закон бундестага от 1 февраля 1957 г. «об обществах приложения капитала». Суть этого закона свелась к следующему: созданы так называемые инвестиционные компании, которые скупают и хранят акции различных предприятий. Вместо этих акций выпускаются сертификаты, цена которых не должна превышать 100 марок. Весь капитал инвестиционных обществ в целях стимулирования их деятельности освобожден от налогов. По мысли авторов данного закона таким путем станет возможным распространение сертификатов среди трудящихся и воспитание у лиц, приобретших эти сертификаты, «чувства собственного достоинства», сознания того, что они превратились в «совладельцев предприятий».

Грабительская подоплека этого трюка очевидна. Выступая в Риме в октябре 1958 г. на совещании по обмену мнениями между марксистами ряда стран Европы, Америки и Азии по вопросу теории и практики «человеческих отношений» на капиталистических предприятиях, тов. Г. Шрейнер из ФРГ четко раскрыл классовую суть пресловутого закона об инвестиционных компаниях. Он подчеркнул, что они «являются инструментами монополистических банков, желающих использовать сбережения маленьких людей в интересах повышения своих прибылей», а превращение рабочих в мнимых совладельцев предприятий означает на деле «сокращение потребления в пользу увеличения власти предпринимателей»¹. Но

¹ Новые формы эксплуатации и рабочее движение, М. 1950, стр. 116.

даже в этих условиях процент рабочих, приобретающих сертификаты, оказывается мизерным. Инвестиционные компании сбыли сертификатов на сумму 350 млн. марок, но всего 2,5 процента рабочих купили эти ценные бумаги. Следовательно, подавляющая часть их вновь оказалась сконцентрированной в руках капиталистических собственников.

Другой формой консолидации мелких сбережений трудящихся в руках монополий, применяемой в ФРГ, являются различные способы так называемого «участия в результате труда» и прежде всего распространение акций предприятия среди рабочих и служащих этого же предприятия.

Эта форма «соучастия» заимствована западногерманскими монополиями у США и используется для попыток отравления классового сознания рабочих.

Но трудящиеся все яснее понимают истинный характер навязываемого им «соучастия», которое, увеличивая прибыли монополий и ускоряя накопление капитала, используется для дальнейшего наступления на права рабочего класса, усиления интенсификации труда, раскола рядов рабочего класса. Даже там, где акции навязываются рабочим и служащим, процент акционеров из трудящихся крайне низок. Например, в акционерном обществе «Фарбенверкен Байер» в Леверкузене всего 13 процентов от общего числа занятых приобрели акции, доля которых в общем акционерном капитале компании составляет только 2,1 процента¹.

Реакционный характер кампании за «демократизацию собственности» очевиден, так как ее основной целью в ФРГ является попытка принудить трудящихся к сокращению потребления, благодаря чему высвобождаемые средства, концентрируемые в руках монополий, используются для финансирования милитаризации и накопления капитала, обеспечивающих новый рост монопольно высоких прибылей.

Буржуазные идеологи «народного капитализма» обычно твердят о том, что «перерождение» старого капитализма подтверждает не только опыт США, но и Скандинавии.

¹ Новые формы эксплуатации и рабочее движение, М., 1960, стр. 115.

динавских стран. Но факты экономической действительности в этих странах побивают апологетов монополий. Например, в Швеции, где демагогия о «демократизации собственности» широко распространяется идеологами буржуазии, из 7 млн. населения владеют акциями 200 тыс. человек. Но громадная концентрация собственности характерна для Швеции так же, как и для других капиталистических стран. 11 тыс. крупных капиталистических собственников, т. е. всего 0,2 процента населения страны, сконцентрировали в своих руках 2/3 общей стоимости акций. 95,5 процентов всех акций принадлежит богатым с состоянием свыше 50 тыс. крон. Три крупнейших банка господствуют над всей промышленностью Швеции¹.

Факты капиталистической действительности властно опровергают выдумки буржуазных апологетов о «демократизации капитала».

Поэтому в последнее время пропаганда мифа о «народном капитализме» на первое место выдвигает измышления о «человеческих отношениях», или гуманизме предпринимателей.

¹ Новые формы эксплуатации и рабочее движение, М., 1960; стр. 66.

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ПОТОГОННОЙ СИСТЕМЫ ТРУДА ПОД МАСКОЙ «ЭКОНОМИЧЕСКОГО ГУМАНИЗМА»

В последние годы арсенал пропагандистов «народного капитализма» «обогатился» доктриной о «человеческих отношениях» в промышленности, или, как предпочел назвать эту выдумку г-н Лодж, «экономическим гуманизмом». Экономисты, социологи и дельцы США твердят о том, будто погоня за прибылью перестала быть главным движущим мотивом капиталистического производства, в связи с чем само слово «капитализм» якобы неприменимо к экономической системе США.

Целью американского производства, сообщают буржуазные идеологи, стала забота о человеке, обеспечение условий для роста каждого, установление «равных возможностей» и ликвидация классов. Этот насквозь фальшивый тезис перепевается на разные лады. В сборнике статей «Исследование человеческих отношений в промышленности» один из авторов, сотрудник крупной компании «Сирс, Робэк энд К» Д. Уорси утверждает, будто получение прибыли «отнюдь не единственная и не главная цель» предпринимателей. Этой целью, пишет он, является забота о благосостоянии людей; желание создавать каждому работнику условия «для личного роста»¹ и т. д. Уорси не жалеет сил, чтобы «опровергнуть» стереотипный взгляд на администрацию, согласно которому ее действия определяются корыстными интересами хозяев.

«Наоборот, — пишет этот идеолог монополий, — администрация заинтересована в хороших отношениях с рабочими», чтобы «обеспечить лучший образ жизни для себя и своих работников»².

Вопрос о происхождении доктрины «человеческих от-

¹ «Research in Industrial Human Relations». N.Y. 1957, p. 52.

² Ibid., p. 21.

ношений» и о сущности этой доктрины довольно полно изложен в работах итальянского экономиста М. Спинелла, который принял участие в упоминавшемся обмене мнениями в Риме в октябре 1958 г.

Эта доктрина означает поиски новых методов установления контроля монополистической буржуазии над рабочим классом. Не случайно, что именно национальная ассоциация промышленников (НАП) в США — наиболее реакционная организация монополистического капитала Америки — первой приступила к разработке основ этой доктрины. С самого начала основная цель в поисках новых методов построения отношений между администрацией и рабочими сводилась к усилению интенсификации труда. Еще в 1951 г. НАП собрала в Нью-Йорке «международное совещание по вопросам производительности труда».

С тех пор теория и практика «человеческих отношений» получила громадный размах.

Творцы доктрины «человеческих отношений» прямо подчеркивают, что задача этой теории состоит в примирении труда и капитала, воспитании у рабочих чувства ответственности за работу предприятия, трудового подъема и прочего, или, иначе говоря, в усилении интенсификации труда.

Сотрудник Мичиганского университета Г. Виленский надеется с помощью кампании за «человеческое отношение» убедить рабочих рассматривать цели предприятия как «свои собственные» и признать «право начальства руководить ими»¹. Для этого, с его точки зрения, необходимо внушить рабочим, будто у них общие интересы с администрацией.

Эта весьма удобная для монополий доктрина быстро перекочевала в другие страны. Один из руководителей научно-исследовательского комитета по вопросам индустриальной психологии при Совете медицинских исследований в Англии Мэрриот провозгласил, что причиной отказа рабочих увеличивать выработку является недоверие к администрации. «Поэтому, — заявляет он, — в настоящее время представители всех политических воззрений признают, что более широкое участие рабочих в делах

¹ «Research in Industrial Human Relations». N.Y. 1957, p. 30.

производства является жизненно важной проблемой»¹.

Широко используется демагогия о «человеческих отношениях» в Италии, Франции, Бельгии и в других странах.

В Италии монополии создали целый ряд специальных комитетов для осуществления практики «человеческих отношений», сущность которой сводится к тому, чтобы внушить каждому человеку мысль о необходимости увеличить выработку. Но если в США, например, творцы этой доктрины и не скрывают ее целей — любыми способами усилить интенсификацию труда, то в других странах, особенно в Италии, делаются попытки увязать практику «человеческих отношений» с христианской моралью, скрыть истинные цели этой доктрины, добиться примирения труда с капиталом не на грубой «материалистической основе», а на базе библейской заповеди любви к ближнему. Однако христианская мораль в данном случае прекрасно служит монополистам в деле разобщения единства рядов рабочего класса, в попытках отвлечения его от революционного ниспровержения капиталистического строя. Ханжество итальянских проповедников «человеческих отношений» вполне отчетливо выступает в книге о «человеческих отношениях», написанной Джанкарло Моро-Висконти, генеральным секретарем «Центра по человеческим отношениям», учрежденного «в целях содействия моральному оздоровлению в области труда». Этот рыцарь католической морали сладко вещает о том, что, когда «человеческие отношения» станут обычным типом отношений между капиталистами и рабочими, «не будет иметь значения, чьей собственностью является предприятие». Буржуазный идеолог поведал далее миру свое открытие, сделанное в этой связи.

Оказывается, что в условиях «человеческих отношений» «речь больше не идет об эволюции пролетариата в экономическом смысле, речь идет уже об его эволюции в смысле духовном»².

Из-под черной сутаны явственно выглядывают когти ярого врага социализма. «Самосовершенствуйтесь, — твердят рабочим, — отвлекитесь от земной юдоли скор-

¹ R. Marriott. Incentive Payment Systems. London. 1957, p. 201.

² Новые формы эксплуатации и рабочее движение, М., 1960, стр. 128.

бей, не все ли равно, в чьих руках собственность». В новой по форме доктрине отчетливо проявляется дух «Рерум новарум» — энциклики папы Льва XIII (1891 г.), названной уже в то время «антикоммунистическим манифестом». Борьба против коммунизма и рабочего движения при помощи разнообразных, изошренных форм социальной демагогии — вот ее центральная задача. Под покровом мистических рассуждений о христианской морали всячески охраняется цепкая хватка капитала, защищается в замаскированной форме проводимая им интенсификация труда. Если американский бизнесмен Чарльз Э. Вильсон на упомянутой конференции НАП (национальная ассоциация промышленников) прямо заявил, что «исключительно важно добиться максимального увеличения производства в свободном мире» для осуществления «военных программ», то Акилле Маратца — демокристианский депутат и министр труда — ссылается на Иисуса Христа. «...Его закон любви и равенства уничтожил до основания прежнюю экономику древнего мира, веками зиждившуюся на эксплуатации рабского труда. И два тысячелетия спустя мы снова выдвигаем — как залог грядущего обновления человеческих отношений в экономике — не что иное, как закон любви и равенства, провозглашенный христианством».

Смысл этой демагогии был разоблачен ВИКТ еще в 1955 г. Система «человеческих отношений» была охарактеризована ею как стремление предпринимателей, «используя новые критерии психологического и профессионального формирования рабочего, породить в массах, в социальной среде, в семье, в каждом индивидууме образ мышления, подчиненный формам эксплуатации, которые связаны с развитием монополистического капитализма. При этом преследуется цель, чтобы трудящийся в возможно большей мере приспособился к интенсификации труда и стремился подавить в себе сознание того, что капиталистический способ производства основан на эксплуатации, заставить его поверить в то, что труд — это вид деятельности, присущий в равной степени предпринимателю, как и рабочему, и что на предприятиях можно создать условия для воплощения в жизнь стремлений, общих и для хозяина и для рабочего»¹.

¹ Новые формы эксплуатации и рабочее движение, М., 1960, стр. 130.

Система «человеческих отношений» не только не приносит трудящимся выгод, но направлена на подчинение их интересам капиталистов, преследует цель заставить рабочих отказаться от классовой солидарности и борьбы.

Доктрина «человеческих отношений» активно распространяется монополиями и во Франции, являясь важным моментом в кампании за повышение производительности труда, ведущейся французскими капиталистами уже 12 лет. По официальным данным, с 1949 по 1956 г. производительность труда во Франции повысилась на 29 процентов, главным образом за счет интенсификации труда. Высокие темпы работы изматывают рабочих, многие не выдерживают их, пожилые выбрасываются на улицу. В результате этой кампании прибыли монополий растут, положение трудящихся ухудшается. «Человеческие отношения» активно используются предпринимателями для попыток раскола рабочих, проникновения в рабочий класс буржуазной идеологии, мысли о том, что сам рост производительности труда обеспечит подъем благосостояния всех без ликвидации капиталистических производственных отношений.

Система «человеческих отношений» призвана дополнить серией различных «психологических приемов и организационно-технических мероприятий» старую патерналистскую идеологию, получившую особенно широкий размах в развитых капиталистических странах после II мировой войны. За счет громадных монопольно высоких прибылей буржуазия выделяла крохи на патерналистские мероприятия, проводимые предпринимателями: премии за «лояльность», подарки к праздникам, организацию отдыха, детских садов, строительство жилья и т. п. Задачей патерналистской политики было привязать рабочего к предприятию, ослабить классовую борьбу, расколоть ряды рабочего класса, расширить сферу рабочей аристократии, развращенной подачками хозяев. Распределение средств, выделяемых в плане проведения подобных мероприятий, полностью зависит от предпринимателей, носит резко выраженный авторитарный характер и используется против профсоюзов. Поэтому старый патернализм оказался разоблаченным в глазах трудящихся масс. Американский социолог Дэвис признавал, что «в основном патернализм оказывается неэффективным из-

за того, что он носит авторитарный характер. Опека предпринимателей по отношению к рабочим несовместима с чувством собственного достоинства рабочих и их стремлением самим контролировать свою собственную судьбу»¹. Именно поэтому на помощь патернализму призвана система «человеческих отношений» — концентрированное воздействие на психику рабочих в целях примирения их с новыми формами эксплуатации.

Как подчеркнул профессор А. М. Румянцев в выступлении на конференции в Риме в октябре 1958 г., одна из основных причин, по которой монополистическая буржуазия оказалась вынужденной в современный период более широко, чем раньше, прибегать к новым методам в области «рабочей политики», состоит в стремлении монополий усилить степень эксплуатации рабочего класса за счет роста относительной прибавочной стоимости, за счет дальнейшего повышения интенсивности труда².

Таким образом, используя идейку о «человеческих отношениях» для усиления потогонной системы труда и роста прибылей, идеологи монополий маскируют свои истинные цели флером рассуждений о благе людей, ликвидации эксплуатации, установлении «новых» отношений гуманизма, любви и взаимного уважения между предпринимателями и рабочими. С этой точки зрения оказывается, что достаточно лишь убедить рабочих в «человеческом» отношении к ним, чтобы произошло чудесное превращение «алчного капитализма» с его классовой борьбой, в «экономический гуманизм», не знающий социальных противоречий. Антинаучный характер этих реакционных иллюзий совершенно очевиден. Ведь «социальный климат» создается не пожеланиями людей, а характером производственных отношений, обусловленных отношениями собственности. Не случайно поэтому пропагандисты «человеческих отношений» всячески избегают вопроса о том, изменились ли отношения собственности в современном капиталистическом мире, или ссылаются на выдумку о «демократизации капитала», не выдерживающую соприкосновения с фактами.

Господство капиталистической собственности с объ-

¹ К. Davis. *Modern Labor Economics*. N.Y. 1954, p. 38.

² Новые формы эксплуатации и рабочее движение, М., 1960, стр. 319.

ективной необходимостью вызывает к действию погоню за прибылью как единственную цель производства, а в условиях империализма — погоню за монопольно высокой прибылью. Эксплуатация наемного труда углубляется. Пределом оплаты рабочего остается величина стоимости рабочей силы, отражающая традиционный для данного времени и страны уровень жизни. Но стоимость рабочей силы учитывает не те потребности, которые могут быть удовлетворены в результате достигнутого прогресса производства, а лишь те, удовлетворение которых необходимо для нормального воспроизводства рабочей силы. Однако монополистический капитал отказывает рабочему классу и в удовлетворении этих традиционно необходимых потребностей, хищнически расточая главную производительную силу общества. Лишь в ожесточенной классовой борьбе рабочий класс вынуждает монополии признать необходимость удовлетворения некоторых потребностей трудящихся, кроме тех, которые обеспечивают лишь физиологический минимум. Факты хищнического расточения рабочей силы в результате бешеной интенсификации труда хорошо известны. Даже в официальном сборнике Департамента труда США признано, что громадное увеличение числа рабочих с 1900 по 1955 г. сопровождалось значительным уменьшением процента пожилых рабочих. В 1890 г., согласно данным этого сборника, около 68 процентов лиц в пожилом возрасте продолжало работу. К 1955 г. эта пропорция упала до 38 процентов¹. «Некоторые конторы по найму рабочей силы не дают даже анкеты для поступления на работу, как только узнают, что вам больше 45 лет»², — писал один американский рабочий.

Это объясняется тем, что безмерная интенсификация труда исключает возможность нормального восстановления работоспособности, в связи с чем организм рабочего изнашивается к 40—45 годам. Именно в этом возрасте рабочие, как правило, выбрасываются за ворота фабрик и самый что ни на есть «экономический гуманизм» отнюдь не обеспечивает им получение новой работы — единственного источника существования. Тем не менее

¹ «The American Workers Fact Book», 1956, p. 12.

² Факты о положении трудящихся в США (1955—1956 гг.]. М. ИИЛ., 1958, стр. 83—84.

фарисеи «человеческих отношений» твердят о взаимном уважении, прикрывая хищнический замысел этой идеи, сводящийся к попыткам дальнейшего развития системы выжимания пота. Об этом проговариваются и некоторые идеологи «человеческих отношений».

«Рабочие, заметив изменение отношения к ним, — писал проф. Ллойд Манн, — будут более удовлетворены своим положением на производстве... и в конечном счете станут работать более продуктивно¹».

Доктрина «человеческих отношений» весьма благосклонно встречена предпринимателями, стремящимися найти «ключ к сердцу рабочего» и ослабить влияние профсоюзов. Теоретические рецепты новой версии о «гуманном капитализме» оформляются в систему конкретных мероприятий, рассчитанных на отупление классового сознания рабочих и обеспечение интенсификации труда. В США существует специальная организация, дающая по заказу монополий советы о том, как увязать интересы компании с требованиями рабочих и вдохновить последних на разрешение стоящих перед хозяевами проблем. Монополия «Дженерал Электрик» располагает специальным отделом с большим штатом «экспертов» для обеспечения системы «человеческих отношений», а фирма «Джерен стандарт» разработала многочисленные способы установления «дружеских отношений» с рабочими, в частности встречи дирекции с работниками под лозунгом: «Классовый мир выгоден промышленности».

Однако организаторы «дружеских» встреч и консультаций с рабочими отнюдь не стремятся к свободному обмену мнениями, учету предложений и требований рабочих. Трудящимся отводится роль безмолвных слушателей, и, как только они пытаются подать свой голос, слышится резкий хозяйский оклик. «Бизнес—это не дискуссионный клуб, — заявляет В. У. Ноулз. — Консультации совсем не значат, что предприниматели отказываются от власти»².

Идеологи монополий придают большое значение выработке психологических приемов, с помощью которых можно было бы убедить рабочих поднять выработку. Они всячески стараются внушить рабочим лживую

¹ «Research in Industrial Human Relations», N.Y. 1957, p. 150.

² W. Knowles. Personnel Management: N. Y. 1955, p. 112.

мысль, будто капиталистическое производство ведется ради достижения благосостояния всех людей, в связи с чем труд рабочего, так же как и деятельность администрации, направлен к достижению общей цели, имеет большое общественное значение. В этом направлении и разрабатываются различные рекомендации для административного персонала. Социолог Г. Виленский советует, чтобы администраторы проявляли «личный интерес» к людям, не стояли над душой работающих, не занимались мелкой опекой, «не карали сделавших ошибку»¹. В наставлении для мастеров одной из крупнейших компаний США «Лайф иншуэренс К^о» «человеческие отношения» характеризуются как «искусство так обращаться с людьми, чтобы они сами по доброй воле вели себя желательным образом»². «Сохраняйте дружескую улыбку,—рекомендует наставление.—Мы иногда забываем,—поучает социолог Стрэттерн,— что наши лица имеют свойство принимать недружелюбное выражение, если мы не будем стараться сделать это выражение чуточку более приятным. Не забывайте, что бедняги рабочие вынуждены глядеть вам в лицо.... Фальшивую улыбку очень легко разгадать, но улыбка, идущая от самого сердца, придает бодрость и уверенность нашим парням рабочим и как бы говорит: «Я расположен к тебе, я уважаю тебя. Будем вместе трудиться»³. Этот совет, как в зеркале, отражает сущность фальшивой демагогии об экономическом гуманизме.

Среди приемов психологической обработки трудящихся широкое распространение получила система «исповедей». Многие предприятия создают специальный штат «исповедников», задача которых состоит в беседе с рабочими, выслушивании их жалоб и невзгод, короче, в том, чтобы помочь рабочему «излить душу» и успокоиться на этом. Эта унижительная для человеческого достоинства система особенно развита в США. Например, в компании «Уэстерн электрик» системой исповедей охвачено 34 тыс. человек, а на содержание заводских психологов компания тратит до 250 тыс. долларов в год. Об этой системе с гневом отзываются и некоторые буржуазные ученые.

¹ «Research in Industrial Human Relations», N.Y. 1957, p. 31.

² «Research in Industrial Human Relations», N.Y. 1957, p. 40.

³ W. Strathern. How to be Human on the Job. N.Y. 1955, p. 9—10.

«Есть что-то жестокое и трагическое в этих человеческих исповедях мужчин и женщин,—писал французский социолог Ж. Фридман, — которых искусно заставляют рассказывать о своих жизненных условиях, своей нужде, своих больших и малых проблемах и которым только этого и достаточно, чтобы успокоиться»¹.

Вся эта «психотерапевтическая» обработка сознания трудящихся направлена к обеспечению интересов монополий, к ликвидации профсоюзного движения. Предприниматели используют для этого все средства — массовые фабричные издания, радио, листовки, желтые профсоюзы, исповеди и т. д. Цели системы «человеческих отношений» весьма откровенно выболтал американский экономист Чемберлин. «Если предприниматели научатся понимать, что у рабочего на уме, — писал он,—и смогут воздействовать на его состояние... они научатся удовлетворять желания рабочих, и тогда профсоюзы исчезнут, как ненужные».

Среди различных методов, разрабатываемых в плане «человеческих отношений» с целью подрыва влияния боевых профсоюзов, большое место отводится заводской печати, газетам, издаваемым руководством монополистических предприятий. Через заводскую печать монополии осуществляют свое воздействие на рабочих. На это расходуются огромные средства.

В 1957 г. в Западной Германии выходило 441 заводских газет и журналов, тираж которых достиг 5 млн. экземпляров.

В газете «Индустрикурир» (28 июня 1958 г.) сообщалось, что «заводская печать является одной из форм участия предпринимателей в общественной жизни и как таковая, естественно, защищает точку зрения руководства предприятия не только в области заработной платы, но и во всех остальных вопросах». Именно на заводскую печать возлагают монополии задачу повседневной проповеди «классового единства».

Об этом было прямо сказано в годовом отчете федерального объединения союзов Западной Германии: «В наше напряженное время заводская печать остается для средних и крупных предприятий прекрасным средством для установления человеческих контактов на производст-

¹ G. Friedmann. *Ou va le Trafail Humain*. Paris, 1950, p. 146.

ве и для освещения жизни предприятия в форме, доступной для всех занятых на нем рабочих и служащих». Что собою фактически представляет эта «доступная форма», убедительно показывает практика некоторых японских последователей «человеческих отношений», обрабатывающих рабочих на «научной» основе. В выступлениях И. Ионэхара и С. Такахара на Римской конференции приводится пример, когда один японский предприниматель распространил среди своих рабочих календари, в которых на каждый день имелось меню с расчетом калорийности блюд. Составлено меню было таким образом, чтобы уверить рабочих, будто их нищенской заработной платы вполне достаточно для «научно обоснованных» норм питания, а, следовательно, участие в профсоюзах и забастовочной борьбе может лишь повредить... самим же рабочим!

В других странах применяются более изощренные формы обработки трудящихся при помощи заводской печати, листовок и т. п., но суть их остается той же. Хотя фабричные издания выходят под маской «невмешательства в политику», они направлены исключительно на защиту монополий, против интересов рабочих.

Другим методом установления «человеческих отношений» является организация различных курсов повышения квалификации, конференций и т. п. не только для мастеров, но и для всех рабочих. Это отражает новые потребности монополистического капитала в век сложнейшей техники и автоматизации. Резкое увеличение стоимости оборудования заставляет капиталистов в ряде случаев стремиться повысить уровень технических знаний рабочих, чтобы предотвратить порчу ценного и сложного оборудования. Преподносится же это как забота о личности рабочих.

Большое внимание монополии уделяют специальной подготовке руководителей, особенно среднего и низшего административного персонала, который специально обучается методам «человеческих отношений» для установления «социального мира» на каждом участке предприятия. При этом, как правило, перенимается богатый опыт американских монополий. В США разработана специальная методика подготовки и обучения «начальников», известная под названием «TWI» («Training within Industry»), распространившаяся и в капиталистических

странах Европы. Итальянский специалист по этой «методике» Паули, раскрывая ее цели, писал о том, что для организации производства недостаточно заботиться только о технической стороне дела. «Необходимо, прежде всего, — учил он предпринимателей, — приучить работников предприятия отождествлять собственные интересы с интересами всех членов их организации... Если руководство предприятия не располагает кадрами, соответствующим образом обученными и, следовательно, способными обеспечить связь между руководством и рабочей силой — эта цель недостижима»¹.

Иными словами, методика подготовки и использования «начальников» является одним из важных звеньев всей политики «человеческих отношений», направленной на превращение технического персонала в орудие воздействия на рабочих. Важнейшей задачей «начальников» в этих условиях становится не столько участие в процессе производства и контроль за ним — это в значительной степени обеспечивается принудительно самим ритмом движения конвейера или системы машин — сколько осуществление «организационных функций». Не трудно догадаться, что представляют собою эти «функции». Это не что иное, как создание организации предпринимателей, осуществляющей их политику в отношении рабочих. Прежде всего такая организация стремится подорвать влияние профсоюза, ограничить возможность трудящихся выдвигать свои требования, отстаивать их, бороться за более выгодные условия при заключении коллективных договоров. Следовательно, главной задачей «начальников» становится борьба против профсоюзов и самостоятельного рабочего движения.

Проблема борьбы сознательных рабочих против наступления монополий на права профсоюзов стоит чрезвычайно остро, особенно в США, где предательская политика АФТ-КПП парализует и низовые организации, дискредитирует профсоюзы в глазах трудящихся.

Буржуазная теория «классового сотрудничества» принята на вооружение реформистскими лидерами профсоюзов в США и стала официальной доктриной АФТ-КПП, федерации двух крупнейших профсоюзных центров, воз-

¹ Новые формы эксплуатации и рабочее движение, М., 1960, стр. 132—133.

никшей в декабре 1955 г. Реакционное руководство АФТ-КПП во главе с Д. Мини нагло предает интересы рабочего класса, поддерживая агрессивную и милитаристскую политику американского капитализма, распространяя легенду о том, что воинствующий американский капитализм лучше всего служит интересам народа. Реакционные бюрократы АФТ-КПП полностью приспособили свою программу к буржуазному мифу о «человеческих отношениях», придав ему антисоветскую окраску. Они пропагандируют буржуазные теории в среде рабочего класса, отупляя его классовое сознание. Мини предложил заключить с крупным капиталом «пакт о ненападении» на базе гармонии интересов капитала и труда в современной Америке.

В американских профсоюзах процветают коррупция и рэкет, являющиеся прямым порождением связей профсоюзной бюрократии с предпринимателями и используемые для личного обогащения профсоюзных лидеров. Например, один из профсоюзных «лидеров-рэкетиров» Билли Биофф на вопрос о методах его работы цинично заявил: «Нам наплевать, будет ли зарплата рабочих повышаться или понижаться. Мы заинтересованы только в получении своего куша, и мы не задумываемся над тем, каким способом его получить»¹.

В книге одного из профсоюзных деятелей Д. Барбаша «Практика юнионизма» приводятся сведения о приемах «работы» профсоюзных рэкетиров. «Каналы личного обогащения, — пишет он, — многочисленны: обкрадывание профсоюзной кассы, взятки с рабочих, вымогательство взяток у предпринимателей, подделка платежных ведомостей, прямое воровство»².

Капитал не скупится на оплату профсоюзной бюрократии, которая служит ему верой и правдой в отравлении сознания рабочих. Наряду с идеологической пропагандой в этих целях нередко пользуются провокациями, шпионажем и прямым насилием. Профсоюзная газета «АФЛ-СЮ Ньюс» сообщила подробности грязной деятельности так называемой «Ассоциации по взаимоотношениям между предпринимателями и рабочими», во главе которой стоял Шефферман. Эта ассоциация об-

¹ Y. Barbash. The Practice of Unionism. N.Y. 1956, p. 306.

² Ibid., p. 307.

служивала 300 компаний в 32-х штатах. Ее агенты проникали в профсоюзы, срывали забастовки, выявляли прогрессивных членов союзов, шпионили за ними, всячески препятствовали объединению рабочих. Так, в результате их деятельности в компании «Сирс Робек» с 1953 по 1956 г. из 205 тыс. работников этой фирмы было объединено в профсоюз только 14 тыс. За эти услуги фирма заплатила «ассоциации» 240 тыс. долларов¹.

Бюрократия АФТ-КПП на словах отмежевывается от деятельности подобных гангстерских организаций, но фактически проводит линию, преследующую аналогичные цели, лишь несколькими другими методами. Профсоюзная бюрократия слилась с монополистическим капиталом, и не удивительно, что она так усердно пропагандирует его идеологию. Исполком АФТ-КПП принял так называемые «этические кодексы» и провозгласил борьбу с коммунистами и их сторонниками в профсоюзах, к которым причисляются все противники политики классового сотрудничества. Эта предательская политика стала альфой и омегой деятельности профсоюзной бюрократии. Мини прямо заявил, что «интересы предпринимателей и рабочих скорее взаимозависимы, чем враждебны... Один не может процветать без другого»². Подобные высказывания не единичны. Например, председатель профсоюза рабочих сталелитейной промышленности Д. Макдональд вслед за Мини заявляет: «Существует взаимная опека между одной группой занятых трудом, известных как администраторы, и другой группой, известных как рабочая сила»³. А председатель профсоюза швейников С. Хиллмен, обосновывая требования отказа рабочих от стачечной борьбы, выдвинул «новую» мысль о том, что «до сих пор профсоюзы руководствовались в своей борьбе главным образом чувством возмущения против эксплуатации». Однако, по его мнению, эти «чувства» перестали отвечать принципам новой эры — «классовому сотрудничеству». «Отныне,— продолжает Хиллмен,— они будут все более и более руководствоваться чувством социальной ответственности и ответственности

¹ «AFZ—CLO News», 2.XI—1957.

² «The New York Times Magazine», 4.XII—1955.

³ Y. Barbash. The Practice of Unionism. p. 380.

за состояние промышленности»¹. Подобная демагогия, содержание которой подсказано открытыми идеологами монополистического капитала, грубо искажает капиталистическую действительность, свидетельствуя о том, что профсоюзная бюрократия в США окончательно предала интересы рабочего класса и стала одним из рупоров империалистической пропаганды идей «неокапитализма».

В выступлении Дж. Морриса из США в Риме в октябре 1958 г. были приведены яркие факты, показывающие, что курс на «классовое сотрудничество» обеспечил создание благоприятной обстановки для различных видов коррупции и еще более широко распространенных «легальных» деловых сделок, заключаемых профсоюзными боссами. Резервные средства фондов, созданных для различных видов социального обеспечения, достигают миллионных сумм. Находятся они под контролем предпринимателей и профсоюзов, а иногда только профсоюзов. Профсоюзные боссы широко применяют практику инвестирования средств этих фондов в различные доходные предприятия, что превратилось в источник коррупции и личного обогащения. Например, Объединенный профсоюз горняков в результате инвестирования своего фонда, предназначенного для улучшения благосостояния рабочих, сумел захватить контроль над вторым крупнейшим банком в Вашингтоне и приобрести крупную долю участия в одной большой судостроительной фирме. «Распространение различных форм легальной коррупции, — сделал вывод Дж. Моррис, — идет рука об руку с практикой классового сотрудничества».

Там, где есть рабочий лидер, который берет взятку или получает «жирный куш», там всегда ищите кого-то среди предпринимателей, который дает такую — за определенную цену, конечно»².

Рядовые члены профсоюзов усиливают борьбу против бюрократии, коррупции, «легального бизнеса».

Идеологи и практики «человеческих отношений», стремясь к усилению капиталистической эксплуатации, лживо утверждают об изменении природы капитализма, «гуманизме» этого «лучшего из миров», ликвидации классовых антагонизмов.

¹ У Barbash. The Practice of Unionism. p. 380.

² Новые формы эксплуатации и рабочее движение. М., 1960 г., стр. 48.

Французский социолог Блетон расхваливает современный капитализм за то, что он якобы уничтожил классовые грани в силу «унификации жизненных условий». «В Америке отсутствует классовая борьба, — твердит М. Лернер, — ибо открытое общество и почти неограниченная социальная мобильность позволяют каждому осуществить любую мечту»¹.

«В США, Англии и Скандинавских странах капитализм обнаружил удивительную способность приспособиться к изменившимся социальным условиям», — вторит ему П. Кон. Этот «необычный строй» включил «всех в процветающее общество средних классов»².

Но даже некоторые буржуазные ученые вынуждены опровергать эту монополистическую пропаганду. Например, профессор социологии университета штата Оклахома Виятт Маррс выступил в 1958 г. с книгой под характерным заголовком: «Человек у вас на спине. Введение в искусство жить за счет современного общества». Хотя этот буржуазный идеолог и далек от анализа реальных классовых антагонизмов, тем не менее даже он вынужден сделать признание, что «владельцы земли и капитала занимают стратегическую позицию и имеют обычно достаточно сил, чтобы навязать свою волю рабочему»³. Показательно, что Маррс называет «социальными паразитами» не только нищих, воров и мошенников, но и рантье, банкиров, богатых наследников.

Характернейшим примером последствий осуществления политики «человеческих отношений» является сталелитейная промышленность США, рабочие которой всегда находились в привилегированном положении. Использование новой техники и бешеная интенсификация труда после II мировой войны привели к тому, что выпуск продукции и прибыли капиталистов баснословно возросли, но положение трудящихся не улучшилось, а над сотнями тысяч металлургов нависла угроза безработицы. Президент профсоюза Макдональд, обеспечивая предпринимателям возможность беспрепятственного повышения интенсификации труда, провозгласил основой своей политики «взаимное доверие» между предприни-

¹ M. Lerner. *America as a Civilization*. N.Y. 1957, p. 468.

² P. Kohn. *Is the Liberal West in Decline?* London, 1957, p. 48.

³ W. Marris. *The Man on Your Back...* N.Y. 1958, p. 159.

мателями и профсоюзными лидерами. Эта предательская политика охотно принята предпринимателями, но отнюдь не устраивает рабочих, многие из которых оказались безработными или заняты неполную неделю. Именно в сталелитейной промышленности, несмотря на попытки профсоюзных боссов активно проводить политику «сотрудничества», в послевоенный период прошло шесть всеобщих забастовок. Последняя, самая продолжительная и упорная, состоялась летом — осенью 1959 г., продолжалась более трех месяцев и охватила до полумиллиона рабочих. Забастовка прекратилась лишь после того, как президент США применил против бастующих рабочих антирабочий закон Тафта-Хартли.

Этот факт еще раз подтверждает, что теория «классового сотрудничества», пропагандирующая легенду о «гармонии» между рабочими и капиталистами и «гуманизме» последних, отвергается рабочим классом, который видит свое будущее не в «классовом мире с капиталом», а в открытой борьбе за требования подлинно человеческой жизни. Но эти требования никогда не удовлетворит выдуманный буржуазией «синтез капитализма и социализма», под которым фактически подразумевается монополистический капитализм. Лишь социалистическая система, которая неизбежно восторжествует над отжившим свой век капитализмом, обеспечит подлинно человеческие отношения между членами социалистического общества.

В нашу эпоху, основное содержание которой составляет переход от капитализма к социализму, великие преимущества социалистического строя во всех областях жизни бесспорны. Мировая социалистическая система превращается в решающий фактор развития человеческого общества. Коммунизм из светлой мечты становится близким завтра.

Мировая же система капитализма охвачена глубоким процессом упадка и разложения. Всесторонне проанализировав все подтверждающие это положение факты, Московское (ноябрь 1960 г.) Совещание представителей коммунистических и рабочих партий пришло к выводу, что в развитии общего кризиса капитализма наступил новый этап. «Все это, — говорится в Заявлении Совещания, — еще раз опровергает лживые выдумки буржуазных идеологов и ревизионистов о том, что современный

капитализм превратился якобы в «народный капитализм», создал так называемое «государство всеобщего благоденствия», способное преодолеть анархию производства и экономические кризисы и обеспечить благосостояние всех трудящихся»¹.

¹ Документы Совещания представителей коммунистических и рабочих партий. Москва, ноябрь 1960 года. Госполитиздат, 1960, стр. 11.

СОДЕРЖАНИЕ

В поисках новых названий для капитализма	3
«Революция в доходах» или углубление социальных контрастов?	11
Изменилось ли распределение капиталистической собственности в США?	30
Развитие методов потогонной системы труда под маской «экономического гуманизма»	42

7 коп.



ВЫСШАЯ ШКОЛА 1961