

В. И. Коваленко

на службе
МОНОПОЛИЙ



В. И. Коваленко

на службе МОНОПОЛИЙ

КРИТИКА БУРЖУАЗНЫХ
СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ТРАКТОВОК
РОЛИ И МЕСТА
МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ
КОРПОРАЦИИ В ЖИЗНИ
АМЕРИКАНСКОГО ОБЩЕСТВА

Издательство Московского университета

1978

Печатается по постановлению
Редакционно-издательского совета
Московского университета

Рецензенты:

доктор философских наук профессор *А. М. Ковалев*
кандидат философских наук доцент *И. А. Козиков*

Коваленко В. И.

На службе монополий. Критика буржуазных социологических трактовок роли и места монополистической корпорации в жизни американского общества. М., Изд-во Моск. ун-та, 1978.

112 с.

Монография посвящена критическому анализу буржуазной теории корпорации, ее роли и места в идеологии современного антикоммунизма. Большое внимание уделяется определению социальной сущности «корпорационной» доктрины и методологической несостоятельности ее основных положений.

На основе большого фактического материала дается представление о растущей монополизации американского общества, антинародной политике крупных монополий. На примере теории корпорации исследуются вопросы углубления кризиса буржуазной идеологии, являющегося, в свою очередь, выражением общего кризиса капитализма.

Монография рассчитана на научных работников, аспирантов, студентов, специализирующихся в области философии, политэкономии и научного коммунизма.

К $\frac{10506-025}{077(02)-78}$ 9-78

© Издательство Московского университета, 1978 г.

ВВЕДЕНИЕ

Борьба против современной буржуазной идеологии, как еще раз подчеркнул XXV съезд КПСС, — это наступательная борьба за утверждение и развитие марксистско-ленинской теории, за основные принципы марксизма-ленинизма. Марксизм с самого момента своего возникновения встречал ожесточенное противодействие со стороны идеологов эксплуататорских классов. Однако в настоящее время, в условиях резкого сужения сферы империалистического господства на международной арене и все более глубокого влияния стран социализма на ход мирового развития, идеологическая борьба приобретает значительно более острые и сложные формы. Переходный характер современной эпохи объясняет настойчивое стремление буржуазии создать такие социологические концепции, которые бы смогли затушевать пороки обреченной на гибель капиталистической системы и выработать понимание будущего, столь же притягательное для широких масс, как идеи коммунизма. Особое место занимают здесь положения о «трансформации» капитализма.

«Защитники буржуазного строя, — указывается в Программе КПСС, — стремясь удержать массы в духовном плену, изобретают все новые «теории», маскирующие природу буржуазного строя, приукрашивающие капитализм. Они уверяют, будто современный капитализм изменил свою сущность, стал «народным капитализмом», в котором происходит «рассеивание» собственности и «демократизация» капитала, исчезают классы и классовые противоречия, «уравниваются доходы» и устраняются «экономические кризисы» [6, с. 52].

«Корпорационная» доктрина американской буржуазии является как раз одной из таких концепций. Эта тео-

рия служит призывом к единению в рядах самих монополистов и не случайно пользуется у них поддержкой и признанием. Развернутая в законченную доктрину в послевоенное время, она превратилась ныне в одно из основных орудий идеологии антикоммунизма, войдя в плоть и кровь концепций «постиндустриализма», «нового индустриального общества» и других буржуазных теорий общественного развития.

«Корпорационная» теория разрабатывается специально для опровержения марксистско-ленинской теории, указывающей на неизбежность крушения капиталистического строя и утверждения социализма в результате победы социалистической революции. Она призвана создать иллюзию автоматического урегулирования социальных проблем капиталистического общества, развития в нем нового «качества жизни», рождаемого крупными корпорациями. Спекулируя на росте государственно-монополистических тенденций и особенностях научно-технической революции, буржуазные идеологи призывают к отказу от всех выступлений против капитализма, поскольку он, в их изображении, сам собой сходит с исторической арены, «превращаясь» в иной общественный строй. Хотя против такой позиции все чаще выступает на Западе воинствующий антикоммунизм, монополистическая буржуазия хорошо понимает, что «корпорационная» доктрина ратует не за трансформацию капитализма в «новое» общество, а лишь за изменение форм и методов его апологетики. Эта теория активно продолжает отстаивать такое общественное устройство, которое выгодно частным собственникам и закрепляет социальное неравенство и антидемократизм.

Социология «большого бизнеса» пытается связать перспективы развития капитализма с научно-техническим прогрессом. Однако в отличие от ряда других техницистских концепций в «корпорационной» теории на первый план подчеркнуто выдвигается капиталистическая монополия.

Авторы этой доктрины опираются на рост концентрации производства и капитала и даже пытаются утвердить мысль о том, что господство крупных монополистических объединений в хозяйстве страны является безусловной предпосылкой для успешного движения ее по пути благоденствия и прогресса. На деле политика монопо-

листического капитала ведет к дальнейшему углублению и обострению противоречий буржуазного общества, сопровождается растущим загниванием капиталистического строя, обострением общего кризиса капитализма. Убедительным тому подтверждением служат события последних лет.

«Именно в эти годы, — отмечалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии, — в капиталистическом мире разразился экономический кризис, остроту и глубину которого, по признанию самих буржуазных деятелей, можно сравнить с кризисом начала 30-х годов. Он распространился одновременно на все основные центры мирового капиталистического хозяйства. Характерно, что кризис такой силы поразил высокоразвитую государственно-монополистическую экономику, сложившуюся в послевоенный период. Капитализм всячески стремился идти, так сказать, в ногу со временем, применять различные методы регулирования экономики. Это позволяло стимулировать экономический рост, но, как и предвидели коммунисты, не смогло устранить противоречий капитализма. Резкое сокращение производства и рост безработицы в большинстве капиталистических стран переплелись с такими серьезными потрясениями мирового капиталистического хозяйства, как валютный, энергетический, сырьевой кризисы. Особую остроту кризисным процессам придавала инфляция. Подогреваемая постоянно растущими военными расходами, она достигла невиданных для мирного времени размеров» [8, с. 28].

Государственно-монополистический капитализм — не только высшая ступень в развитии капитализма, но и его последняя стадия. Само возникновение этой стадии отражает тот факт, что современные производительные силы не вмещаются в узкие рамки капиталистических производственных отношений. Будучи закономерным продуктом основного противоречия капиталистического способа производства, система государственно-монополистических отношений в то же время выступает как фактор дальнейшего углубления этого противоречия, обостряя тем самым весь комплекс социально-экономических антагонизмов буржуазного общества. Ликвидация этих антагонизмов возможна только на путях социалистической революции, открывающей неограниченные просторы для развития производительных сил.

Развитие государственно-монополистических отношений имеет две особенности. Первая — и главная — состоит в том, что дальнейшее обобществление производства, подрыв частнокапиталистических методов хозяйствования означает рост материальных предпосылок для утверждения нового общественного строя. В то же время нужно учитывать и вторую особенность, заключающуюся в том, что рост могущества крупнейших корпораций, вмешательство государства в экономику предоставляет финансовой олигархии определенные возможности, которые она использует для защиты своих классовых позиций. В любом случае, однако, государственно-монополистические отношения нельзя не расценивать иначе, как выражение неспособности буржуазного общества к дальнейшему развитию на путях традиционного капиталистического предпринимательства. Государственно-монополистические процессы поэтому свидетельствуют не только об углублении общего кризиса капитализма, но и являются его непосредственным выражением.

Вот почему любые буржуазные доктрины, восходящие в своей апологетике капиталистического общества к воспеванию государственно-монополистических отношений, в свою очередь, несут на себе печать кризиса и этого общества, и идеологии господствующего в нем класса. Выступая с позиций «трансформации» капитализма, призывая к перестройке всей системы его идеологической защиты, такие теории с неизбежностью демонстрируют крах идеалов, провозглашенных буржуазией на заре своего развития. Развенчивая, пусть на словах, основные «добродетели» капиталистического мира — частную собственность, частную инициативу, прибыль — «корпорационная» доктрина современного антикоммунизма несет в себе и свидетельство кризиса буржуазного образа жизни.

ИДЕЙНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ИСТОКИ

Уже вскоре после первой мировой войны развитие акционерных компаний в Соединенных Штатах Америки было провозглашено «экономической революцией». С таким лозунгом выступил известный американский экономист Томас Карвер. «Единственная экономическая революция, которая ныне совершается, — писал он в своей книге, вышедшей в свет в 1926 г., — происходит в США. Это — революция, которой предстоит стереть различия между рабочими и капиталистами, превратив рабочих в капиталистов и заставив большинство капиталистов стать рабочими того или иного вида, ибо немногие из них будут жить на доход от капитала» [50, с. 9]. Своей идеей Т. Карвер положил начало не только модному в Соединенных Штатах положению о «диффузии собственности» в стране, но и сформулировал тезис о «революционизирующей» роли монополистической корпорации в американском обществе.

По-своему развил эту мысль Йозеф Шумпетер, эмигрировавший в США из Германии и ставший там профессором Гарвардского университета. Он утверждал, что монополистические корпорации, хотя и являются «агрессивными» по своей сущности, заинтересованы в техническом прогрессе, способствуют нововведениям в промышленности и усиливают динамический характер современной эпохи. Й. Шумпетер одним из первых в буржуазной экономической науке перешел к обоснованию конкуренции «нового типа», полагая, что монополистическая конкуренция дает мощный импульс развитию крупного производства. Отметая свойственную монополии тенденцию к застою и загниванию, которая была отмечена В. И. Лениным в его анализе империализма [4, т. 27, с. 397], Й. Шумпетер выступил, таким образом, как прямой апологет крупного монополистического бизнеса.

В 1930-е годы механизм действия конкуренции в капиталистическом обществе становится одной из самых важных тем буржуазной политической экономии. До катастрофического кризиса 1929—1933 гг. здесь господствовало представление о полном преобладании на капиталистическом рынке свободной конкуренции. Классическая политэкономия была приспособлена к «атомистической» экономике самостоятельных предпринимателей. Правда, еще в 1926 г. итальянский экономист Пьеро Сраффа, работавший в то время в Кембриджском университете, опубликовал в «Economic Journal» статью [65], в которой призывал к отказу от предпосылки свободной конкуренции в экономической науке и переходу к исследованию теории монополии. Однако лишь кризис, встряхнув до основания капиталистическую экономику, заставил отбросить представление о «чистой» конкуренции. Официальной доктриной буржуазии стало кейнсианство, обосновывающее необходимость государственного вмешательства в экономические процессы. Но Дж. М. Кейнс и его американские сторонники не выделяли монополистическую структуру современного капитализма в специальную область исследования и, по сути дела, отвлеклись от рассмотрения роли и значения корпораций для всей хозяйственной жизни общества.

«Малую революцию» в буржуазной политэкономии, по выражению либерального американского экономиста Б. Селигмена [37, с. 484], в отличие от кейнсианской «большой», произвели Э. Чемберлин (США) и Дж. Робинсон (Великобритания). Почти одновременно они опубликовали свои основные работы — «Теория монополистической конкуренции» [39] и «Экономика несовершенной конкуренции» [67]. Эти книги подняли на более высокую ступень исследование монополистических моделей в буржуазной политической экономии и дали западным экономистам толчок к разработке проблем экономической структуры современного капитализма.

Э. Чемберлин и Дж. Робинсон отбросили господствовавшую в академической буржуазной науке двухполюсную классификацию рынков, обратив свое внимание в первую очередь на «промежуточные», по выражению Дж. К. Гэлбрейта, зоны, ни «полностью конкурентные», ни «полностью монополизированные» [54, с. 44—45]. Не последней целью при этом выступала борьба с марксист-

ско-ленинской политэкономией, поскольку авторы настойчиво проводили мысль о том, что монополия и конкуренция в марксизме являются взаимоисключающими понятиями. Так, Дж. Робинсон, признавая отчасти достоинства марксова метода, ограничивала возможности его применения рамками капитализма «классического» периода с его принципом свободной конкуренции и позицией невмешательства государства в экономическую жизнь. Вместе с тем, представления авторов о монополии остались весьма далекими от подлинно научного ее понимания. Э. Чемберлин, например, выводил монополию не из концентрации производства и централизации капитала, а из особенностей и качества рыночных товаров, распространил тем самым характеристики монополии на всю историю товарного обмена. «В действительности же, — указывает на несостоятельность такой позиции С. А. Далин, — компании «Дженерал моторс» и «Форд» являются монополиями не потому, что их автомобили отличаются друг от друга, а потому, что обе эти монополии держат в своих руках огромную долю всего производства автомобилей» [22, с. 20—21]. Не связывая образование монополий с процессами концентрации капитала, буржуазный экономист в скрытой форме выступает против ленинского учения об империализме как особой, высшей и последней стадии в развитии капитализма.

В вопросе о трактовке марксизмом соотношения монополии и конкуренции творцы новых моделей в экономической науке Запада также встали на накатанные рельсы буржуазной фальсификации. Еще в 1847 г. в «Нищете философии» К. Маркс писал: «В практической жизни мы находим не только конкуренцию, монополию и их антагонизм, но также и их синтез, который есть не формула, а движение. Монополия производит конкуренцию, конкуренция производит монополию... Синтез заключается в том, что монополия может держаться лишь благодаря тому, что она постоянно вступает в конкурентную борьбу» [3, т. 4, с. 166]. Это положение развил и углубил В. И. Ленин, который особо остановился на возникновении в условиях империализма новых форм конкуренции: между различными национальными отрядами монополистической буржуазии, между монополизированными и немонаполизированными или частично монополизированными отраслями производства, между самими монопо-

листическими объединениями и т. п. «Империализм, — писал он, — усложняет и обостряет противоречия капитализма, «спутывает» со свободой конкуренции монополии, но устранить обмена, рынка, конкуренций, кризисов и т. д. империализм не может» [4, т. 32, с. 145]. На стадии государственно-монополистического капитализма можно говорить о конкуренции по поводу привилегий, предоставляемых буржуазным государством, о борьбе многонациональных корпораций за новые рынки, об особом виде внутрикорпоративной конкуренции в движении по лестнице должностной иерархии. Переплетение монополии и конкуренции составляет, таким образом, важнейшую особенность монополистического капитализма.

Со временем идеи о новых видах конкуренции в буржуазной науке закономерно переросли в прямую апологию монополистических гигантов, приукрашивая беспощадную эксплуатацию ими всего общества. В 40-е годы в США возникают и множатся теории «большого бизнеса», авторы которых (Д. Либиенталь, Г. Моултон, К. Рендолл, Э. Джонстон и др.) изображают крупный корпоративный капитал не только как необходимый фактор экономического прогресса, но и как высшую форму развития производства, направленного на удовлетворение социальных нужд общества. Господство монополий ими вуалируется рассуждениями о том, что они-де либо полностью устраняют конкуренцию, руководствуясь в своей деятельности мотивами «общественного блага», либо вызывают силы, «уравновешивающие» это господство. Теоретические конструкции буржуазной политической экономии отныне все более фокусируются на борьбе с идеями социализма, а сами теории сопровождаются разработкой программ усовершенствования механизма капиталистической экономики.

Задачи оправдания монополистических корпораций, однако, требовали от буржуазных специалистов соответствующих аргументов не только из области чистой экономической науки. Социологическую основу для своих построений они нашли в американской разновидности институционализма.

Само название этого направления происходит от термина «институция», которым буржуазные ученые обозначили самые различные понятия, объединяя как категории политической и правовой надстройки, так и эконо-

мические явления. Институционалистское видение общества, таким образом, сливало экономические концепции с социологическими идеями в единое целое. Основной общеметодологической установкой институционалистской школы явился прагматизм и, в частности, инструментальная философия Джона Дьюи.

Институционализм выражал некоторые новые тенденции, обусловленные господством гигантских монополистических корпораций, имеющих между собой тесные связи и переплетения. В этих условиях методология индивидуализма и субъективизма оказалась непригодной для правящего класса буржуазного общества. Господствовавшей тогда субъективной школой политическая экономия трактовалась как наука об отношении субъекта к вещи и об отношении между отдельными субъектами. Такое понимание приходило в противоречие с задачей апологии капиталистических монополий и необходимостью соглашений с профсоюзными лидерами. Институционализм поэтому отбросил устаревшие догмы буржуазной науки и явился наряду с учением Кейнса теоретическим обоснованием правительственного курса Ф. Рузвельта.

С самого начала институционализм воплотил в себе две тенденции: реформистскую, которая в связи с особенностями рабочего движения в Америке носила преимущественно мелкобуржуазную, а не социал-демократическую окраску, и реакционно-апологетическую. Противопоставлять эти тенденции, впрочем, можно лишь в достаточной степени условно. Так, не случайно, что когда институционализм, обрушившийся в своих первых выступлениях против современных ему институтов капиталистического общества, превратился в общетеоретическое обоснование апологетических концепций монополистического капитала, эта метаморфоза выглядела не столь уж поразительной. Следует отметить, однако, что утверждение апологетического духа в институционалистской школе не привело к полному вытеснению реформистских настроений и из ее современных модификаций. В некоторых разновидностях институционализма сегодня отчетливо прослеживается струя мелкобуржуазной и либеральной критики монополий. Да и крайне апологетические направления этой школы также содержат идеи о необходимости определенной перестройки традиционной капиталистической структуры. Они подчиняют, таким образом, лозунги бур-

жуазного реформизма задачам укрепления буржуазного строя на базе дальнейшего развертывания государственно-монополистических процессов.

Появление институционалистского течения в американской социологии связано с именем Торстейна Веблена. Сын норвежского крестьянина-иммигранта, Т. Веблен снискал себе известность прежде всего как критик финансовой олигархии и монополистического капитализма. В разоблачении грабительской природы американского бизнеса заключается несомненная прогрессивность его социологических и экономических взглядов. Нужно видеть, вместе с тем, что, отвергая вывод о необходимости революционного ниспровержения капиталистических порядков, Т. Веблен остался, по сути дела, на позициях защиты капитализма.

Вслед за Дж. Дьюи, с которым Т. Веблен познакомился лично в период своей преподавательской деятельности в Чикагском университете, в центр социальной науки он ставил поведение человека. Принижая роль сознательных действий, Веблен переоценивал значение подсознательных мотивов, привычек и традиций, которые он характеризовал как вторую природу человека. Устойчивые нормы поведения в обществе навязываются, по Веблену, существующими институтами, которые определяются им как образ мысли, выступая, таким образом, категориями лишь социально-психологического порядка. Новый образ мысли, или институт, создается, как считает Веблен, в результате естественного отбора, что приводит к накоплению «социального опыта».

Будучи одной из разновидностей социального дарвинизма, социологическая доктрина Веблена отвергает объективный характер исторического процесса и противопоставляет марксистско-ленинскому учению о социалистической революции идеи чистого эволюционизма. Широкие альтернативы в деятельности людей, утверждал Веблен, создают самые неожиданные возможности для дальнейшего развития. С этих позиций он упрекал Маркса в телеологизме и метафизике, отстаивая позиции буржуазного волюнтаризма.

Критика Веблена направлена всего лишь против «психологии бизнеса», а не против капитализма как такового. Марксистскому закону соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производи-

тельных сил он противопоставляет концепцию дихотомии «индустрии» и «бизнеса», вырастающей, по его мнению из внутренних особенностей машинной техники. С этим положением непосредственно связана программа технократии, получившая позднее столь широкое распространение в буржуазной социологической литературе. Требуя передачи руководства хозяйством в руки «совета техников», Веблен объективно выступает не столько против заправил монополистического бизнеса, сколько против рабочего класса и его исторической миссии. И хотя он полагает, что всеобщая забастовка «индустриальных специалистов» способна поставить монополии на колени, предлагаемая им «технократия» на деле «может служить лишь маскировкой для сохранения господства буржуазии и сама является одной из форм господства буржуазии» [13, с. 308—309].

Современная апологетика капиталистических монополий в полной мере питается методологическими установками институционализма Веблена. Пронизывающие его концепцию субъективный идеализм и волюнтаризм выступают сегодня как сущностные общеметодологические установки «корпорационной» доктрины. Использована ею и центральная для платформы технократии идея о дихотомии «индустрии» и «бизнеса»: она трансформирована в апологетические положения современного менеджизма, противопоставляющего управленческий аппарат монополий собственникам капитала. В меньшей степени устраивают идеологов крупной буржуазии социально-политические оценки Веблена. Это и понятно. Хотя есть некоторые основания полагать, что он допускал возможность стабилизирующего влияния корпораций, его отношение к ним до конца жизни остается резко враждебным. Не случайно, очевидно, что в оценке известного литературного критика В. Л. Паррингтона Веблен выступает как Теодор Драйзер американской социологии [36, с. 253]. Апологетический же вариант институционализма в большей мере представлен в концепции другого лидера этой школы — Джона Р. Коммонса.

В отличие от Веблена Дж. Р. Коммонс видит в капитализме строй, способный обеспечить равновесие между предпринимательским и производственным интересом в экономике. По его мнению, капитализм «совершенствуется», и путь к этому совершенствованию проходит через

«сознательную адаптацию» всех его социальных групп. Это проявляется в «коллективных действиях», которые находят свое конкретное выражение в социальных институтах, направляющих и контролирующих поведение людей. Тремя такими главными институтами он объявляет монополистическую корпорацию, профессиональные союзы и политические партии. Программная работа Коммонса «Институциональная экономика», вышедшая в 1934 г. [51], связана во многом как раз с рассмотрением практической деятельности монополистической корпорации и ее взаимоотношений с буржуазным государством.

Всю политическую экономию Коммонс впервые в истории экономических систем выводит из социальной психологии. Вопрос о том, каким образом формируются идеи в уме человека, он считает центральным методологическим вопросом любой теории. Коммонс начинает с анализа «Опыта о человеческом разуме» Джона Локка. Исследуя вопрос о соотношении идей и внешнего мира, он подробно останавливается на выяснении смысла такой категории, как воля, которая, по его мнению, лежит в основе принятия всех решений в экономике. Именно воля обуславливает непрерывное изменение различных институтов общества, что, в свою очередь, накладывает отпечаток на характер экономических процессов. Отвергая локковское понимание разума как *tabula rasa*, он отбрасывает и материализм английского мыслителя, истолковывая все социальные действия как исключительно волюнтаристические. Такая позиция, как мы увидим, в полной мере вписывается во все позднейшие варианты «корпоративной теории» американской буржуазии.

Институционализм Коммонса восходит к тем субъективно-идеалистическим представлениям в философии, согласно которым воля объявляется высшим принципом бытия, а волевое начало противопоставляется объективным законам природы и общества. В противоположность марксизму, который доказал, что «необходимость природы есть первичное, а воля и сознание человека вторичное» и «последние должны, неизбежно и необходимо должны, приспособляться к первой» [4, т. 18, с. 196], институционалисты принципиально утверждают примат субъекта над объективным миром, независимость человеческой воли от окружающей действительности. В силу этого отрицается, в сущности, возможность подлинно

научного познания, а монизму материалистического понимания истории противопоставляется учение о множестве «равноправных» факторов, определяющих социальные изменения. Не случайно поэтому, что в институциональной социологии в полном соответствии с методологией прагматизма на место изучения законов исторического развития ставятся исследование единичной «социальной ситуации» и поиски решения отдельных, частных проблем, нацеленных на совершенствование «социального опыта». Такой подход неизбежно приводит ее сторонников к утверждению возможности классового мира при капитализме.

Коммонс, как и Веблен, признает наличие конфликта в капиталистическом обществе, но сводит его к отношению между теми, кто производит (а сюда он относит и капиталиста-предпринимателя), и теми, кто не производит. Возможно под воздействием Д. Рикардо, он видит основное противоречие не в антагонизме труда и капитала, а совсем в другой сфере — между рабочими и бизнесменами, с одной стороны, и «владельцами случайных прав»¹ (сравни с «рентополучателями» у Рикардо) — с другой. В рабочем Коммонс по сути видит собственника, хотя собственность здесь выступает всего навсего лишь как «собственность на рабочее место». Тем не менее это дает ему возможность отрицать наличие классового пролетарского интереса, отличного от классового интереса капиталистов. При такой позиции профсоюзы определяются Коммонсом как объединения, которые призваны к обеспечению всем права на рабочее место. В системе взглядов этого институционалиста возрождается принцип «общественной полезности», предполагающий предоставление определенных прав всем «ведущим» агентам производства и лишь в том числе труду.

Коммонс не мог, конечно, обойти молчанием факты, свидетельствующие об усилении монополистической эксплуатации, но считал это чисто внешним элементом капиталистического производства. Более того, именно монополизация хозяйственной жизни, по Коммонсу, открывает новые возможности для согласования частных интересов и целей общественного благосостояния. Он первым

¹ Имеются в виду представители эксплуататорских классов, не участвующие непосредственно в предпринимательской деятельности.

набрасывает идеи об «эффективном» социальном контроле над деятельностью корпораций, идеи, подробно разрабатывавшиеся третьим видным представителем институционалистской школы Джоном Морисом Кларком.

В системе ценностей, провозглашенных буржуазией на заре своего развития, ведущие места заняли личная предприимчивость, частная инициатива и индивидуализм. По мере перерастания капитализма свободной конкуренции в монополистическую, а затем и государственно-монополистическую стадию прежние представления, однако, перестали в должной степени отвечать интересам правящего класса и претерпели неизбежную модификацию. На одно из первых мест в буржуазной социологии выдвинулось понятие организации, что способствовало разработке в этой связи проблем так называемой «корпоративной этики». Рассмотрение человека как члена определенной социальной группы в буржуазной науке сопровождалось, однако, полным игнорированием историко-материалистического содержания этого понятия и противопоставлением его социально-экономической категории класса.

Политический смысл понятия социальной группы в американской социологии заключается в том, что оно используется здесь для доказательств «единства» и «нераздельности» капиталистического общества. Теория марксизма главным механизмом образования и функционирования социальных групп, из которых важнейшей является общественный класс, находит в материальных интересах людей, в их отношении к собственности, в месте, которое они занимают в системе общественных отношений. Только такая позиция ведет к подлинно научному пониманию основного содержания и движущей силы истории всех антагонистических формаций: признанию классовой борьбы, приобретающей особенный размах в условиях современного капитализма. Теория классовой борьбы показывает единственный путь перехода к общественному строю, лишенному классовых антагонизмов, путь, предполагающий установление революционной диктатуры пролетариата и строительство социализма.

С других позиций выступает Дж. М. Кларк. Он утверждает, что индивидуализм не обеспечивает защиту интересов общества и подлежит поэтому полной дискредитации. Но главную цель своей теории Кларк видит в разра-

ботке проблем «социального равновесия». Его институционализм также питается идеями прагматизма, определявшего в довоенный период всю интеллектуальную атмосферу Соединенных Штатов.

Лидеры прагматизма считали утверждение социального равновесия вполне возможным. Путь к нему, заявлял Дьюи, пролагает «конструктивная» деятельность, направленная на создание организации общества, наиболее полно удовлетворяющей нужды людей. Для прогресса, по его мнению, необходимо функционирование «коллективного разума», что предполагает исследование всей системы общественных институтов. С этой точки зрения, классическая политэкономия, ставившая в центр рассуждений индивидуального предпринимателя, должна быть отброшена как слишком ограниченная, а значит, и бесплодная (что в устах прагматистов звучало почти как ругательство).

В системе взглядов Кларка теория равновесия преломляется в сфере таких понятий, как свобода личности и государственная власть, частный и общественный интерес и т. п. Он формулирует лозунг «сбалансированного общества», которое устанавливается путем «эффективного общественного контроля». Насилие Кларк безоговорочно отвергает. Для него характерны проповедь медленных сознательных усилий, развертывания свободных дискуссий и прочие штампы буржуазного реформизма. Получивший воспитание в семье известного американского экономиста Джона Бейтса Кларка, в концепции которого этический инструментарий имел серьезнейшее значение, Кларк строит свой вариант теории равновесия с помощью этики, а также психологии и буржуазной юриспруденции. Все свои усилия он направляет на создание «социальной этики свободы и прогресса», настаивая, вслед за Дьюи, на необходимости «конструктивных» мер по обеспечению общественного контроля над теми, чьи интересы отмечены своекорыстием и алчностью.

За идеей о правовом контроле стоит реальный факт сращивания монополий и государства, но и здесь Кларк выступает как прямой защитник капиталистического строя. По его мнению, для удовлетворительного решения всех острых проблем вполне достаточен путь юридической процедуры, подкрепленный силой обычая и групповой воли. Отрицая классовую сущность буржуазного го-

сударства, являющегося органом насилия и подавления масс в капиталистическом обществе, Кларк изображает его как силу, призванную обеспечить достижение коллективных соглашений и пресечь всяческие злоупотребления. Такая трактовка в полной мере вошла позднее в теорию «уравновешивающих сил» Дж. К. Гэлбрейта и была подхвачена сторонниками идей «большого бизнеса». «Этическое» же обоснование экономического поведения воплотилось в рассуждениях А. Берли и других проповедников «социальной ответственности» монополий.

Особое положение в истории институционализма занимает книга Гардинера С. Минза и Адольфа А. Берли, вышедшая в 1932 г. под названием «Современная корпорация и частная собственность» [45]. Эту работу уже можно считать подлинным началом «корпоративной теории», хотя в законченную доктрину последняя оформилась лишь в середине 50-х годов.

Книга Берли и Минза явилась результатом проведенного авторами анализа деятельности двухсот крупнейших монополистических корпораций предпринимательского толка. Ранее исследований подобного рода буржуазными экономистами не проводилось, поскольку статистико-экономический подход к деятельности корпораций стал осуществляться лишь двумя десятилетиями позже². Выход книги стал событием не только в академической среде, но и в политической жизни страны. Берли и Минз провели подробнейший анализ функционирования корпорационной системы в целом, уделив особое внимание способам экспроприации мелких держателей акций в пользу немногочисленной монополистической верхушки. Ими было отмечено полное бесправие массы мелких акционеров и неограниченная по существу власть немногочисленных контролирующих групп. Это дало непосредственный

² Такую деятельность развернуло прежде всего Национальное бюро экономических исследований, основателем которого, кстати говоря, является крупнейший институционалист эмпирического направления Уэсли Митчелл (хотя сама идея создания принадлежит Малкольму Рорти, руководителю статистического отдела одной из телевизионных компаний). Однако при Митчелле — он руководил бюро в течение четверти века почти до самой смерти (1948) — исследования проводились прежде всего в таких областях, как национальный доход, капиталообразование, транспорт, банковское дело, жилищное строительство и финансовое положение потребителей. Экономика корпораций исследовалась недостаточно.

толчок антитрестовским расследованиям в США в 1933—1940 гг., и наиболее явные их злоупотреблений в законодательном порядке подлежали запрещению³. В какой-то степени «Современная корпорация и частная собственность» способствовала консолидации антимонополистических настроений в Соединенных Штатах, что проявилось, в частности, в позиции ряда сотрудников Рузвельтовской администрации. Книга, несомненно, носила двойственный характер⁴, однако прогрессивное ее звучание не следует переоценивать.

В работе Берли и Минза явственно прослеживается реакционная идея об отделении господства от отношений собственности. В институционалистское течение здесь впервые врывается менеджеризм, выступающий в США ядром «корпоративной теории». Берли и Минз выдвинули положения, сделавшие их прямыми предшественниками проповедника «управленческой революции» Дж. Бернахэма, известного своими реакционными антикоммунистическими выпадами. Авторы книги утверждали, что под контролем менеджеров функционируют большая часть из исследованных ими монополистических объединений, и уже в то время заявляли, что имеется тенденция к полному устранению капиталистов с руководящих постов в промышленности. Они набрали идеи о пересмотре ведущих мотивов капиталистического производства и наметили мысль о «перерастании» крупными корпорациями рамок частной собственности. Их утверждения «принципиального сходства» между советскими и американскими хозяйственниками [45, с. 356] стали пролагать дорогу антикоммунистической теории конвергенции.

Еще одним важнейшим источником для «корпоративных» концепций явилась американская социология управления. Со времен Ф. Тейлора она приобрела солидный вес в идейно-теоретическом багаже монополистической буржуазии США. Хотя природа гигантских корпораций в теории менеджмента специально не исследовалась, ее аргументы в значительной степени подгото-

³ «Антитрестовскими» эти меры, впрочем, можно назвать лишь весьма условно. Как показывает практика, монополии сплошь и рядом цинично и без труда обходят «ограничения» их власти. Богатый материал по этому вопросу содержится в книге О. А. Жидкова «Законодательство о капиталистических монополиях» [18].

⁴ Такая оценка дается, в частности, А. В. Аникиным [22, с. 90].

вили почву для американских вариантов доктрины «менеджеральной революции», реализовавшейся там прежде всего как доктрина «капиталистической», или «корпоративной», революции. Использование этой теории стало еще более выгодным для монополистической олигархии США в период научно-технической революции, обуславливающей закономерный рост значения функции управления в современном производстве.

Управление всегда выступает как порождение общественного труда, процесса материального производства. Оно — объективное требование любого социального организма. «Всякий непосредственно общественный или совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, — писал К. Маркс, — нуждается в большей или меньшей степени в управлении, которое устанавливает согласованность между индивидуальными работниками и выполняет общие функции, возникающие из движения всего производственного организма в отличие от движения его самостоятельных органов. Отдельный скрипач сам управляет собой, оркестр нуждается в дирижере» [3, т. 23, с. 342]. Социальная функция управления состоит в том, чтобы облегчить и сделать эффективнее трудовые усилия человека. Она охватывает обширный и разнообразный комплекс организационных задач, вызванных потребностями комбинированного труда и его масштабностью. Современное управление основывается не только на определении и решении конкретных задач, связанных с функционированием отдельных сторон общественного организма, но включает в себя познание экономических и социальных закономерностей его развития, требует использования новейших методов научного анализа и технических достижений.

Однако, как подчеркивает академик А. М. Румянцев, говоря об управлении, необходимо технические средства управления производством отличать от системы управления [15, с. 5]. Если первые определяются технологической стороной производства и могут найти применение в любой социальной системе, то система управления, ее социальный характер, цели и методы зависят прежде всего от способа производства.

В условиях капитализма, в силу господства частной собственности, функция управления носит глубоко противоречивый характер и проявляется в специфической эк-

сплуататорской форме. «Управление капиталиста, — подчеркивал К. Маркс, — есть не только особая функция, возникающая из природы общественного процесса труда и относящаяся к этому последнему, оно есть в то же самое время функция эксплуатации общественного процесса труда, и, как таковая, обусловлено неизбежным антагонизмом между эксплуататором и сырым материалом его эксплуатации» [3, т. 23, с. 343]. С одной стороны, управление выступает как объективная потребность сложного современного производства, с другой — осуществляется как «труд верховного надзора».

Противоречивый характер функции управления при капитализме обуславливает и двойственную природу американской теории менеджмента: выработку ею рекомендаций практического толка, ряд из которых при соответствующем переосмыслении может быть использован в социалистической практике, и ее идеологическую функцию, направленную на упрочение власти капитала. Своими рассуждениями о «гуманизации» труда и установлении «социального мира» при капитализме эта доктрина сегодня в полной мере вписалась в инструментарий антикоммунистической идеологии. Но крайнее выражение апологетическая сущность буржуазной социологии управления находит в идеях менеджеризма.

Начало менеджеризму как широкому течению в американской антикоммунистической мысли положил Джеймс Бернхэм, опубликовавший в 1941 г. книгу «Революция управляющих» [49]. Книга получила признание в деловых кругах Америки, выдержала несколько изданий и была переведена на многие языки мира. Определяя причины столь широкой «популярности» идей Бернхэма, прогрессивный американский публицист Виктор Перло писал: «Бернхэм не был экономистом ни в каком смысле; он не приводил никаких данных в обоснование своих взглядов. Но его теория оказалась настолько ценной для крупного капитала, что ей не позволили умереть естественной смертью. Наоборот, ее широко популяризовали, превратили в часть экономического фольклора наших дней и преподносили студентам и широкой общественности в качестве догмы» [26, с. 67].

Свое кредо Бернхэм в книге изложил так: «... Теория революции управляющих утверждает следующее: современное общество организовано посредством целого ряда

важнейших экономических, социальных и политических институтов, которые названы нами капиталистическими... В системе этого общественного строя особая группа людей — капиталисты, или буржуазия,—является господствующим, правящим классом. В настоящее время эти учреждения находятся в процессе быстрой трансформации. После завершения периода трансформации общество будет организовано с помощью совершенно иных экономических, социальных и политических учреждений. В этом новом общественном строе господствующим классом будет другая социальная группа — менеджеры» [49, с. 75—76].

Отправным пунктом доктрины «менеджеральной революции» стал вопрос о соотношении между контролем и собственностью. Свою трактовку этого вопроса Бернхэм направляет непосредственно против теории марксизма, которая, как известно, подчеркивает, что право контроля с неизбежностью определяется отношениями собственности. Господствующий общественный класс стоит у власти не потому, что он контролирует: возможность контроля ему дает собственность — собственность на орудия и средства производства. Бернхэм же утверждает, что активной, авторитетной стороной здесь выступает именно право контроля, и означающего, в сущности, собственность. Отсюда он выводит соответствующую дефиницию собственника: это, по его мнению, тот, кто осуществляет контроль над доступом к средствам производства и над распределением продуктов труда.

Бернхэм заявляет, что обеспечение господства менеджеров в обществе будет достигаться не через право частной собственности, а посредством контроля над государством, становящимся, так сказать, их «собственностью». Бернхэма, впрочем, мало заботит соблюдение последовательности и внутренней непротиворечивости своих положений. Так, постоянно подчеркивая, что критерий господства того или иного класса нужно искать в существующих отношениях собственности, понятие «менеджер» он тем не менее неизменно наполняет профессионально-производственным содержанием. Спутывая таким образом в теоретической мешанине в чем-то правильные сами по себе положения, Бернхэм приходит к совершенно извращенному пониманию общественного процесса. В этом смысле его концепция не является исключением из ряда

тех доктрин ренегатов марксизма⁵, к которым приводит логика классового предательства.

На службе у новых хозяев Бернхэм допустил, однако, один серьезный просчет: он заявил, что в утверждающемся «менеджеральном» обществе в деятельности правящего класса возможно преобладание своекорыстных интересов. Он был, впрочем, быстро прощен, поскольку острие подобных утверждений было направлено против партийных, советских и хозяйственных руководителей советского общества, на которое Бернхэм без всяких оснований распространил «революцию управляющих». Для «внутренних» целей, однако, такая позиция подходила мало: монополистической буржуазии она грозила неприятными последствиями. Вспомнили поэтому об идеях, с которыми Бернхэм вступил в полемику и даже назвал их «фундаментальной ошибкой»⁶. Это были идеи не о подчинении собственности контролю, а о разведении их по разным полюсам. Ведущими лозунгами американского капитализма отныне стали формулы «Собственность без власти» — «Власть без собственности». Все это реализовалось в новой форме апологетики монополий — доктрине «корпоративной революции».

⁵ В свое время Дж. Бернхэм причислял себя к «марксистам», будучи до 1939 г. членом троцкистского «IV Интернационала».

⁶ «Берли и Минз непоследовательны или по меньшей мере неточны, говоря об отделении собственности от контроля, — пишет Бернхэм, имея в виду книгу «Современная корпорация и частная собственность». — Кто контролирует, тот и собственник» [49, с. 93].

МОНОПОЛИИ, НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И СОЦИАЛЬНАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

В своем развитии «корпорационная» теория в США отразила характернейшую особенность эволюции буржуазной идеологии в целом¹. Если ранее, в период борьбы с феодализмом, буржуазия в лице передовых идеологов своего класса выступала за признание роли революции в общественном развитии, то с выходом на историческую арену рабочего класса как самостоятельной политической силы такая позиция перестала устраивать капитал, и из буржуазных теоретических систем категория революции была вытеснена понятием мирной социальной эволюции. Платформа плоского эволюционизма использовалась в борьбе с революционной идеологией марксизма, являясь основой попыток дискредитировать политическую борьбу пролетариата и первые шаги реального социализма.

Когда крепнущая мощь мировой социалистической системы показала плодотворность социальных сдвигов в результате социалистической революции, традиционные аргументы буржуазной социологии потеряли свое прежнее значение, и консервативные схемы общественного развития стали уступать дорогу его «революциологическим» трактовкам. Вынужденные сегодня учитывать, а подчас и прямо настаивать на позитивном историческом значении революции, буржуазные идеологи стремятся наполнить это понятие новым смыслом, выхолащивая в первую очередь его классовое, социально-экономическое содержание. Поскольку развитие государственно-монополистических тенденций и развертывание научно-технической революции в значительной степени меняет формы

¹ Эта особенность отмечена советскими социологами. См., например, [21].

современного капитализма, для буржуазной «революциологии» характерно стремление выдать происходящие сдвиги за качественное изменение существующего строя, «трансформацию» капитализма в общество без угнетения и эксплуатации. Одним из наиболее ярких проявлений этой тенденции в буржуазной социологии является «корпорационная» теория.

«Неоспоримо, — заявляет А. Берли, — что во время первой мировой войны и после нее весь мир был ввергнут в революцию, и база ее была в значительной степени более технической, нежели социальной» [46, с. 23]. Обуславливая все процессы современного общества изменениями его материально-технической основы, представители «корпоративной» доктрины выступают, таким образом, с позиций «технологического детерминизма».

Качественные сдвиги в производстве и ускоренные темпы развития науки и техники сами по себе не являются исключительной особенностью современной истории. Известно замечание Ф. Энгельса о том, что уже со времен Коперника развитие науки пошло вперед «гигантскими шагами», усиливаясь «пропорционально квадрату расстояния» [3, т. 20, с. 347] от исходной точки. Научно-техническая революция нашего времени превращается в принципиально новое явление не только по причине качественных изменений в самом производстве, но прежде всего вследствие огромных сдвигов во взаимодействии научно-технической и социальной сфер жизни.

Сторонники «технологического детерминизма» утверждают, что технический прогресс, повышая уровень потребления населения, устраняет необходимость социальной революции. Развитие науки и техники отрывается ими от реального процесса капиталистического воспроизводства и трактуется как абсолютный фактор, совершенно независимый от других сторон общественной жизни. Они игнорируют таким образом существеннейшую зависимость научно-технической революции от социально-экономических факторов современной эпохи, идет ли речь о постановке исследовательских задач или о внедрении технических новшеств в производство. А между тем эта зависимость явно прослеживается. В настоящее время продолжают действовать отмеченные еще Марксом стимулы технического развития капиталистического производства: конкуренция, сокращение расходов на рабочую

силу путем внедрения новой техники и т. п. Наряду с этим появляются новые моменты, рожденные существованием мировой социалистической системы, основным противоречием современной эпохи.

В Соединенных Штатах Америки научные исследования монополизированы крупнейшими корпорациями, располагающими огромными капиталами. В обрабатывающей промышленности, например, 100 монополистических гигантов осуществляют 84% общих капиталовложений в науку [16, с. 268]. Сосредоточив в своих руках огромный научный потенциал, монополии располагают ныне значительными возможностями для ускорения технического прогресса. Но социальная система американского капитализма с неизбежностью рождает встречные силы, во многих случаях препятствующие реализации этих возможностей.

Монополистический капитал стремится пресечь распространение научной информации и скрыть наиболее ценные изобретения. За пользование патентами, принадлежащими крупнейшим корпорациям, устанавливается высокая плата, которая подчас непосильна для более мелких компаний. Ряд изобретений остаются таковыми только на бумаге и надежно скрываются в сейфах монополий. Многие изобретатели, пытаясь сохранить права на результаты своих исследований, вообще скрывают их от корпорации. Астрономической назвал потенциальную стоимость идей, похороненных таким образом, президент калифорнийского общества инженеров Р. Кунтц [76, с. 66]. В торможении монополиями научно-технического прогресса загнивающая природа современного капитализма проявляется достаточно выпукло. Но это далеко не единственное, что характеризует сегодня взаимодействие научно-технической и социальной сфер капиталистического мира.

«Научно-техническая революция, — подчеркивается в Основном документе международного Совещания коммунистических и рабочих партий 1969 г., — ускоряет процесс обобществления экономики; в условиях господства монополий это ведет к воспроизводству социальных антагонизмов в еще больших масштабах и с еще большей остротой» [5, с. 297—298].

Идеологи буржуазии пытаются приукрасить политику монополистического капитала. И здесь «корпорационная»

теория играет особую роль. Ее аргументы выглядят значительно более весомыми, чем расхожие превознесения науки и техники в других разновидностях капиталистической апологетики. Сторонники «корпорационных» концепций выступают против плоских представлений о том, что наука и техника в рамках традиционной социальной структуры сами по себе способны обеспечить процветание и прогресс. На первое место они, хотя и с антинаучных позиций, выдвигают вопрос о соответствии капиталистических производственных отношений бурным изменениям в научно-технической сфере. В своем варианте «адаптации» американского капитализма к современным условиям эти социологи постулируют определяющую роль монополистической корпорации, перестраивающей, по их мысли, отношения собственности и закладывающей основы «нового» общества. Таким образом, рост могущества крупных корпораций они не только не замалчивают, но делают отправным пунктом своей доктрины.

Монополизация общественного производства в капиталистическом мире достигла громадных масштабов. На рубеже XIX—XX столетий в мире была лишь одна компания «Юнайтед Стейтс Стил», активы которой превышали миллиард долларов. В начале 50-х годов таких компаний было четыре (американские «Юнайтед Стейтс Стил», «Стандарт Ойл оф Нью-Джерси», «Дженерал Моторс» и англо-голландская «Ройял датч-Шелл»). К 1963 г. число компаний-миллиардеров увеличилось до 57, а в 1974 г. их было уже 344. Почти половина таких компаний (162) приходится на долю Соединенных Штатов [25, с. 144].

Монополистические гиганты занимают в США ключевые позиции в экономике. В большей части промышленных отраслей здесь весьма незначительное число крупных корпораций сосредоточивает в своих руках преобладающую долю отраслевого производства. Так, в автомобильной промышленности «Дженерал Моторс», «Форд», «Крайслер компани» производят более 90% всей продукции; в производстве сигарет, металлической тары, в авиационной промышленности и в черной металлургии четыре крупнейшие компании производят соответственно 81, 74, 69 и 51% продукции указанных отраслей; на долю восьми корпораций приходится около 50% продукции в таких отраслях, как строительное и сельскохозяйственное

машиностроение, нефтепереработка, целлюлозно-бумажная промышленность, производство моторов и генераторов, судостроение, производство пластмасс и т. д. [27, т. 1, с. 122]. Монополизировав производство, крупнейшие компании в сегодняшней Америке выходят далеко за пределы отдельной отрасли. С одной стороны, на путь расширения выпуска разнообразной продукции встают самостоятельные фирмы или предприятия, с другой — нарастает волна поглощения гигантами «большого бизнеса» хозяйственных объединений, действующих в совершенно различных сферах производства. И хотя с 1968 г. курсы акций ряда конгломератов стали снижаться, а в 1969 г. они катастрофически упали, диверсификация продолжает играть важную роль в экономике США [см. 47а].

Пытаясь получить большие возможности для маневров производственными и финансовыми ресурсами, установить монопольную власть над рынком, крупнейшие корпорации стремятся объединить ряд предприятий, а иногда десятки и даже сотни их. «...Монополия, — отмечал В. И. Ленин, — обеспечивает гигантские доходы и ведет к образованию технически-производственных единиц неограниченного размера» [4, т. 27, с. 318]. «Дженерал Моторс» включает сегодня более 130 заводов, «Дженерал электрик» — более 220 заводов, торговая компания «Сирс энд Роубек» — около 800 магазинов. Американский капитал осуществляет активные операции на международной арене. На долю монополистических корпораций США приходится около 60% всего производства зарубежных филиалов. Как сообщило министерство торговли США, балансовая стоимость американских инвестиций в Западной Европе составила на рубеже 70-х годов более 20 миллиардов долларов, в 2,5 раза превышая западноевропейские вложения капитала в Соединенные Штаты [36, с. 34]. Среди самих американских компаний, по авторитетному мнению Д. Коэна и М. Минца, всего лишь 200 из них принадлежит 80% всех капиталовложений за границей, из этих же 200 третью таких капиталовложений владеет совсем небольшая горстка монополий-гигантов [32, с. 200].

Завоевав ведущие позиции в капиталистическом мире, монополистические корпорации США потребовали для себя соответствующего «идеологического обрамления» и получили его в доктрине «корпоративной революции». Именно корпорации, заявил А. Берли, «стали по сущест-

ву революционным орудием капитализма двадцатого века... причиной... его эволюции в государство, о котором и не мечтали ранние экономические теории» [46, с. 8].

В связи с этим сторонники «корпорационной» теории выступили с лозунгом необходимости изменений в характере экономической науки. Маркс, заявил Г. Минз, анализировал мир лишь частнопредпринимательской инициативы, в настоящее же время такой анализ уже «неприемлем». Монополистическая корпорация, по его сравнению, подорвала позиции классической экономической теории столь же радикально, сколь квантовая теория — представления ньютоновской физики. Если ранее, в семнадцатом и восемнадцатом веках, доминировали индивид и индивидуализм, то сейчас стала доминировать организация. Движущей силой самого переворота Минз объявил технологию.

Возникает вопрос: коль скоро сторонники «технологического детерминизма» утверждают, что принципиальной основой и пружиной всего общественного развития выступают изменения в технике, технологии, то какова глубинная природа их методологических посылок? Стоят ли они на позициях пусть вульгарного, пусть метафизического, но материализма? Вопрос этот носит далеко не академический характер, и ответ на него в какой-то степени может пролить свет и на определение классовых позиций творцов технологических доктрин².

При анализе технологических теорий нужно иметь в виду, что мы имеем дело не с единичными фактами буржуазной науки, а с широко распространенным в идеологии антикоммунизма явлением. Можно допустить, конечно, что антикоммунизм, пронизывающий концепции бур-

² Разумеется, было бы наивным связывать философские взгляды того или иного автора непосредственно с его классовой принадлежностью или его социально-политическими убеждениями. История свидетельствует, что такая связь носит опосредованный характер. Более того, в силу диалектической противоречивости общественного развития случалось так, что защитник философски прогрессивных идей материализма оказывался в лагере политической реакции, тогда как некоторые идеалисты в определенной исторической обстановке выступали главными глашатаями прогрессивных сил общества. Не подлежит, однако, сомнению, что для раскрытия классовых основ и истоков материализма в целом существенны не эти внутренние противоречивые ситуации, а общая направленность материализма как философского учения, отражающего наиболее прогрессивные тенденции общественного развития.

жуазного индустриализма, вполне может вырастать из антинаучных установок вульгарного, метафизического материализма. Последний во всех его разновидностях с неизбежностью выступает сегодня как враг диалектико-материалистического учения и в этом отношении вполне устраивает противников марксизма. Однако если ранее представители метафизического материализма были, как известно, материалистами «внизу» и идеалистами «вверху», то сторонники «технологического детерминизма», как правило, вообще избегают специальной постановки вопросов о характере природных процессов или процессов мышления. Предмет их исследований определен совершенно четко: это общество и основные тенденции его развития. Проблема поэтому представляется достаточно серьезной и требует своего однозначного решения.

На наш взгляд, сторонники «технологического детерминизма» весьма далеки от материализма в любой его форме. На эту оценку не может повлиять постоянное подчеркивание творцами «индустриалистских» доктрин значения производительных сил в развитии общества. Буржуазные идеологи, во-первых, неоправданно сужают само содержание этой категории: они сводят его лишь к технике, науке или, в лучшем случае, технологии или управлению. Последние так же истолковываются крайне узко: управление, например, идеологами менеджизма интерпретируется лишь как деятельность управляющих, техноструктуры. Более того, все развитие общества авторами технологических доктрин ставится в прямую зависимость от способности современных технократов к руководству и их профессиональной компетентности. Далеко не случаен тот факт, что именно в рамках «индустриалистских» теорий сегодня отчетливо представлена элитистская струя. Элитизм не только абсолютизирует отношения господства и подчинения в обществе, но, как и любое буржуазное течение, имеет свою гносеологическую основу. Она заключается в неправильном решении основного вопроса философии, распространенного на понимание общественной жизни. Субъективно-идеалистическую подоплеку элитизма вскрыли в своих произведениях К. Маркс и Ф. Энгельс. «Немногие избранные *индивидуумы*, — характеризовали они методологические установки элитистских концепций, — в качестве активного духа, противостоят осталь-

ному человечеству как *неодухотворенной массе*, как *материи*» [3, т. 2, с. 93].

В противовес технократическим теориям марксизм-ленинизм утверждает активную, созидательную роль отдельной личности, общественных классов и народных масс в целом. Но марксистско-ленинская философия — диалектический и исторический материализм — не сводит общество к некоей психологической среде, а исследует прежде всего материальные условия человеческого существования, рассматривая духовную и волевою деятельность индивида как отражение его общественного, материального бытия. Исходя из диалектики категорий свободы и необходимости, философский материализм вскрывает источник активной, революционно-преобразующей деятельности человека и на этой единственно научной основе решает вопрос о роли народных масс и личности в истории. Идеологи технократизма абсолютизируют вторую сторону диалектического взаимодействия — активный, созидательный характер человеческой деятельности. Это неизбежно превращает их теории в одну из разновидностей волюнтаризма.

Субъективно-идеалистическая позиция технологических теорий в полной мере выражена в эклектическом соединении множества разнопорядковых факторов, которые наделяются здесь «равными правами» в определении движущей пружины исторического процесса. Лозунги этих концепций о доминирующей роли техники в общественном развитии на практике дополняются утверждениями об обусловленности этого развития «этическим фактором», религиозными верованиями, традициями и привычками. С этих позиций сторонники «технологических» теорий обвиняют марксизм в «экономическом детерминизме», заявляя, что, по Марксу, будто бы «социальная организация только отражает экономические интересы» [43, с. 118]. Они полностью игнорируют при этом важнейшие указания основоположников марксизма на то, что политическая и идеологическая надстройка активно оказывает обратное воздействие на экономический базис (см., например, [3, т. 37, с. 416—417]).

Отрицая объективную основу субъективных мотивов предпринимательской деятельности, буржуазные «индустриалисты» с неизбежностью встают и на позиции отрицания определяющего элемента социальной системы, а

именно материальной производственной деятельности людей. Берли прямо заявляет: «Мораль, культура, образование и их развитие и совершенствование — не продукты экономической системы. Они являются мотивами, движущей силой и причинами ее существования» [44, с. 218]. Такой вывод направляется против историко-материалистической концепции марксизма и выражает собой проявление субъективного метода в социологии.

Марксизм в качестве определяющей основы развития общества выделяет способ производства материальных благ. Категория общественно-экономической формации, выработанная Марксом, на место абстрактных рассуждений об обществе ставит исследование определенных форм его устройства в конкретно-исторической обстановке и развитии. Разработка этой категории означала, что «хаос и произвол, царившие до сих пор во взглядах на историю и на политику, сменились поразительно цельной и стройной научной теорией...» [4, т. 23, с. 44], которая положила конец идеалистическим взглядам на общество как на «нечто механически сцепленное и допускающее поэтому всякие произвольные комбинации отдельных общественных элементов...» [4, т. 1, с. 165]. Субъективистская методология технологических концепций, таким образом, представляет собой не что иное, как современное выражение тех идеалистических представлений о развитии общества, несостоятельность которых уже давно была вскрыта марксизмом.

Общие схемы «технологического детерминизма» сторонники «корпорационной» доктрины дополняют апологией монополистической корпорации, основной упор поэтому делая на исследования не только материально-технической базы государственно-монополистического капитализма, но и социально-экономических отношений американского общества³. Однако поскольку эти исследования проводились ими с буржуазных мировоззренческих позиций, их представление о природе и судьбах американского капитализма осталось совершенно ненаучным, и доктрина приобрела сугубо охранительный характер. Но тот факт, что основной посылкой «корпорационной» теории выступило безоговорочное признание огромной концентрации капитала и рост в этой связи могущества

³ О причинах этого см. в главе III данной работы.

крупнейших монополий, сам по себе явился весьма интересным и многозначительным.

Характеризуя империализм, В. И. Ленин назвал его умирающим капитализмом. Разумеется, это положение нельзя интерпретировать таким образом, что капитализм сегодня уже не способен ни к какому развитию и исключает прогресс во всех областях общественной жизни⁴. Сущность данной В. И. Лениным характеристики империализма состоит в том, что в своем развитии последний с неизбежностью начинает прибегать к использованию таких методов и форм, которые уже неадекватны его природе. Эволюция капиталистической собственности, растущая концентратия производства, государственно-монополистическое регулирование экономики, капиталистическая интеграция — все это является убедительным подтверждением ленинского вывода.

Общий кризис капитализма выражается не только в сужении сферы империалистического влияния, утрате буржуазией безраздельного господства на нашей планете. В равной мере он не сводится лишь к росту неустойчивости капиталистического хозяйства, экономическим кризисам, валютно-финансовым потрясениям. Его нельзя раскрыть также исключительно через усиление социальной напряженности, размах классовой борьбы, крушение духовных и моральных ценностей буржуазного общества. Общий кризис капитализма — явление многогранное, и одно из конкретных его проявлений наряду с вышеперечисленными заключается в загнивании традиционных капиталистических институтов, вызревании в недрах капиталистического способа производства материальных предпосылок социализма. Именно на этих процессах спекулируют сторонники «корпорационной» доктрины. Вот почему, раскрывая реальное содержание ее основных положений, необходимо вновь и вновь обращаться к ленинской методологии, исходить из понимания империализма как кануна социалистической революции.

⁴ Так, научно-техническая революция, безусловно, открывает значительные возможности правящему классу буржуазного общества для маневрирования и защиты им капиталистических порядков. «Монополии, — подчеркивал Генеральный секретарь ЦК КПСС Л. И. Брежнев, — широко используют достижения научно-технического прогресса для укрепления своих позиций, для повышения эффективности и темпов развития производства, для усиления эксплуатации трудящихся и их угнетения» [7, с. 15].

Апология монополий — кредо «корпорационной» теории. Растущую монополизацию общественной жизни ее представители изображают как свидетельство жизнеспособности капитализма, совершенно игнорируя внутренне противоречивый, диалектический характер этого процесса.

В. И. Ленин указывал, что «неизбежность превращения капиталистического общества в социалистическое Маркс выводит всецело и исключительно из экономического закона движения современного общества. Обобществление труда, в тысячах форм идущее вперед все более и более быстро и проявляющееся... особенно наглядно в росте крупного производства, картелей, синдикатов, трестов капиталистов, а равно в гигантском возрастании размеров и мощи финансового капитала, — вот главная материальная основа неизбежного наступления социализма! [4, т. 26, с. 73].

Такое же игнорирование диалектической природы свойственных империализму процессов проявляется и в других положениях «корпорационной» доктрины. Так, Дж. К. Гэбрейт, давший один из вариантов этой теории в своей концепции «нового индустриального общества», настойчиво проводит мысль о неизбежности замены рынка планированием. Он утверждает, что планирование представляет собой объективную потребность современной промышленности, выводя его из усложнения технологии производства, увеличения капиталовложений в новую технику, т. е., в сущности, из объективного процесса общественного производства. Гэбрейт отражает здесь тот реальный факт, что в условиях развитого капитализма централизация и обобществление производства приводят к расширению тенденции к планомерности этого производства. «Капитализм, — писал В. И. Ленин, — в его империалистской стадии вплотную подводит к самому всестороннему обобществлению производства, он втаскивает, так сказать, капиталистов, вопреки их воли и сознания, в какой-то новый общественный порядок, переходный от полной свободы конкуренции к полному обобществлению» [4, т. 27, с. 320—321]. По мере роста монополий складывается внутрифирменное планирование, требующее централизованного производства и сбыта. В. И. Ленин говорил о существовании при капитализме планомерности, «поскольку магнаты капитала наперед учитывают размеры производства в национальном или

даже интернациональном масштабе, поскольку они его планомерно регулируют...» [4, т. 33, с. 68]. Однако В. И. Ленин, как известно, сформулировал вывод и о том, что эти процессы не могут преодолеть капиталистическую анархию производства, и речь здесь может идти лишь о придании ей другой формы.

Будучи буржуазным экономистом, Гэлбрейт замалчивает действительную сущность капиталистического планирования. Выступая против традиционных догм буржуазного мышления о рыночной экономике, он сам тем не менее отбрасывает исследование реальных производственных отношений американского капитализма, руководствуясь ложными постулатами теории конвергенции. «Современная крупная корпорация и современный аппарат социалистического планирования, — пишет он, — являются вариантами приспособления к одной и той же необходимости» [31, с. 71]. Гэлбрейт утверждает, что в «новом индустриальном обществе», т. е. в американской капиталистической действительности, соотношение между планомерностью и рынком изменилось коренным образом, и корпорации США осуществляют качественно иное ведение хозяйства. В этом явственно проявляется его позиция защитника американского монополистического капитала, стремящегося изыскать новые возможности для его апологетики.

О чем, однако, свидетельствует сама смена основных теоретических посылок в буржуазной науке, за которую ратует Гэлбрейт? Да все о том же кризисе капиталистического общества, которое подрывается изнутри развитием новых процессов, требующих своей полной реализации на путях отрицания капиталистического способа производства и утверждения социализма. «Когда крупное предприятие становится гигантским, — писал об этом В. И. Ленин, — и планомерно, на основании точного учета массовых данных, организует доставку первоначального сырого материала в размерах: $\frac{2}{3}$ или $\frac{3}{4}$ всего необходимого для десятков миллионов населения; когда систематически организуется перевозка этого сырья в наиболее удобные пункты производства, отделенные иногда сотнями и тысячами верст один от другого; когда из одного центра распоряжаются всеми стадиями последовательной обработки материала вплоть до получения целого ряда разновидностей готовых продуктов;

когда распределение этих продуктов совершается по одному плану между десятками и сотнями миллионов потребителей... тогда становится очевидным, что перед нами налицо обобществление производства... что частнохозяйственные и частнособственнические отношения составляют оболочку, которая уже не соответствует содержанию...» [4, т. 27, с. 425]. Идеи Гэлбрейта о необходимости планирования представляют собой не что иное, как специфическое отображение данных процессов в извращенной интерпретации буржуазной экономической науки.

Своеобразное отражение кризиса капиталистического общества преломляется и в других положениях «корпорационной» доктрины. Так, особенность современного научно-технического переворота ее сторонники справедливо видят в том, что он требует своего интернационального воплощения. В. И. Ленин еще в начале века писал, что «производительные силы мирового капитализма переросли ограниченные рамки национально-государственных делений...» [4, т. 26, стр. 162]. Этот вывод, однако, авторами «корпорационной» теории истолковывается в духе поддержки планов американского «лидерства», направленных на подчинение других государств диктату монополистического капитала США. Берли еще в середине 50-х годов ратовал за создание интернациональных картелей под эгидой американского капитализма. Первые такие объединения в Европе он называл «незрелым инструментом индустриального планирования, без которого европейская материальная жизнь была бы анархическим хаосом» (46, с. 123). В книге «Фазы кризиса» с характерным подзаголовком «Основы внешнеполитических отношений» Берли обращал особое внимание на развивающиеся страны, утверждая мысль о «принципиальном отличии» современной американской экспансии от раннего «экономического колониализма» [47, с. 115].

В последние годы в связи с развитием мультинациональных компаний среди сторонников «корпорационной» теории подобные тезисы приобрели особую популярность. «Если бы Карл Маркс был сегодня жив, — заявляют авторы работы, выпущенной исследовательской корпорацией «Бизнес Интернэшнл», — то марксизм мог бы превратиться в совершенно иную философию. Не мировой пролетариат явился бы главной силой, изменяющей структуру общества, а международная корпорация. Тезисом

стало бы: государство-нация и национализм; антитезисом — международная корпорация; синтезом — новый мировой порядок, при котором все государства признают некоторые общие цели и единые пути их достижения и при котором они должны придерживаться всех или почти всех аспектов экономического права и практики» [71, с. 89]. Американские социологи Г. Кан и Б. Брюс-Бриггс заявляют, что многонациональные корпорации в ближайшее время станут ведущими в мировой экономике и явятся движущей силой прогресса [58, с. 58, 62]. Переключаясь с положениями буржуазного «политолога» З. Бжезинского о «предрешенности историей» роли Соединенных Штатов в международных делах [48, с. 306], они провозглашают при этом, что «американизация всего мира» явится неизбежным результатом общественного развития. Те же, кто станут сопротивляться этому процессу, сыграют роль «луддитов XX века» и их борьба будет столь же бесперспективна, как и борьба с машинами в прошлом. «Современные луддиты, — пишут они, — могут повлиять разве лишь на темпы прогресса, но победы они не одержат» [58, с. 15].

Политический смысл подобных утверждений очевиден: он состоит в стремлении сохранить экономическое господство американских монополий над капиталистическим миром. Однако обоснование «корпорационной» теорией процессов капиталистической интеграции имеет и другую сторону. В условиях научно-технической революции в буржуазных странах крайне усиливается неравномерность развития отраслей промышленности и торговли, контролируемых международными монополиями или иными способами включенных в процесс экономической интеграции. Резко обостряются противоречия между конкурентами, что острее ставит и проблему передела мира, осуществляемого сегодня «по силе», «по капиталу»⁵. Капиталистическая интеграция вместе с тем

⁵ «Возросшая мощь международных монополий, — обращается на это внимание в Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии, — сделала конкурентную борьбу еще более беспощадной. Правительства капиталистических стран предпринимают одну попытку за другой, чтобы сгладить противоречия, договориться о совместных мерах по преодолению кризиса. Но такова уж природа империализма, что каждый норовит получить преимущества за счет других, навязать свою волю. Разногласия обнаруживаются в новых формах, противоречия вспыхивают с новой силой» [8, с. 28].

не только углубляет межимпериалистические противоречия, но и усиливает загнивание мирового капитализма в целом. Более того, она содержит в самой себе отрицание и подготавливает более высокий тип международных экономических отношений — социалистический. «Не подлежит сомнению, — писал В. И. Ленин, — что развитие идет в *направлении* к одному-единственному тресту всемирному, поглощающему все без исключения предприятия и все без исключения государства. Но развитие идет к этому при таких обстоятельствах, таким темпом, при таких противоречиях, конфликтах и потрясениях, — отнюдь не только экономических, но и политических, национальных и пр. и пр., — что непременно *раньше*, чем дело дойдет до одного всемирного треста, до «ультраимпериалистского» всемирного объединения национальных финансовых капиталов, империализм неизбежно должен будет лопнуть, капитализм превратится в свою противоположность» [4, с. 27, с. 98].

Представители теории «корпоративной революции» пересматривают традиционные положения буржуазной науки и в вопросе о взаимоотношении бизнеса и государства. Эта «переоценка ценностей» связана с объективно растущим вмешательством государства в экономику капиталистических стран. Данный процесс обусловлен развитием производительных сил общества, властно требующим регулирования хозяйственной жизни в национальном масштабе. Государственно-монополистический капитализм закономерно вырастает из монополии, в которой с самого начала заложена необходимость государственного вмешательства в экономическую сферу общественной жизнедеятельности. И хотя монополистическая буржуазия, что в Соединенных Штатах особенно заметно, идет на прямые формы государственного контроля над бизнесом крайне неохотно, стратегические и тактические цели неизбежно толкают ее на дальнейшее развертывание государственно-монополистических отношений.

Большинство представителей «корпорационной» теории признают вывод о сращивании монополий и государства. «Индустриальная система, — пишет Гэлбрейт, — действительно неразрывно связана с государством. Развитая корпорация в важнейших отношениях является орудием государства. А в важнейших делах государство выступа-

ет как орудие индустриальной системы» [31, с. 350—351]. Однако настаивая на соединении мощи «зрелых» корпораций с силой государства, ограничении или ликвидации частного владения акциями, Гэлбрейт извращает суть этого процесса. Он хотя и признает его некоторые негативные моменты, что, в частности, проявляется в оценке им деятельности военно-промышленного комплекса, но в целом выступает с позиций защиты государственно-монополистического капитализма, считая его лучшим проводником интересов «общественного блага».

Государственно-монополистический капитализм на деле весьма далек от представлений о нем буржуазной социологии. «Правительство, — отмечается в «Новой программе КП США», — расходуя сейчас около 250 млрд. долларов в год на всех уровнях, превратилось в гигантский трубопровод, по которому миллиарды долларов, собираемые в форме налогов со всего народа, перекачиваются в сейфы гигантских корпораций... Правительство превратилось в экономическое ведомство, берущее у бедных и отдающее богатым. Именно в этом состоит главная суть государственно-монополистического капитализма» [10, с. 84].

Государственно-монополистический капитализм, таким образом, не в состоянии принести народу обещанное процветание: это никогда не было его целью. Он не в силах вывести буржуазное общество из состояния глубокого кризиса, загнивания и бесперспективности. Его главный антагонизм заключается в том, что развитие экономических функций государства, сращивание его с монополиями финансовая олигархия пытается использовать для преодоления противоречий социального организма путем поддержания капиталистических порядков, которые и порождают эти противоречия. Историческое место государственно-монополистического капитализма поэтому состоит не в сохранении капиталистического способа производства, а в полной подготовке материальных предпосылок социализма. «...Государственно-монополистический капитализм, — подчеркивал В. И. Ленин, — есть полнейшая *материальная* подготовка социализма, есть *преддверие* его, есть та ступенька исторической лестницы, между которой (ступенькой) и ступенькой, называемой социализмом, *никаких промежуточных ступеней нет*» [4, т. 34, с. 193].

Признание за монополистической корпорацией ведущей роли в развитии современного общества является главной особенностью «корпорационной» теории, особенностью, выделяющей эту доктрину из других техницистских концепций. Вторая ее важная черта заключается в фетишизации среди различных аспектов научно-технического прогресса функции управления производственными и социальными процессами. «Менеджмент, которому промышленная система должна вверить свои производственные ресурсы — как человеческие, так и материальные, — заявляет один из ведущих представителей буржуазной социологии управления Питер Дракер, — вытекает не только из природы современной промышленной системы и нужд современного делового предприятия. Менеджмент выражает также главные чаяния западного общества. Он выражает веру в возможность контроля над средствами жизни человека путем систематической организации экономических ресурсов. Он выражает веру в то, что экономические изменения могут быть превращены в самый мощный двигатель улучшения жизни человека и социальной справедливости...» (цит. по: 19, с. 116—117).

Фетишизация управления в буржуазной социологии выполняет двоякую задачу. Прежде всего, противопоставление функции управления всему многообразию человеческой деятельности логически ведет к тому, что управление изображается здесь основным фактором производства материальных благ, главным условием создания прибавочной стоимости. Будучи дополнено соответствующими аргументами, это утверждение направляется против основных положений марксистско-ленинского учения об исторической миссии рабочего класса и неизбежности социальной революции. Вторая сторона абсолютизации роли управления в современной буржуазной науке, в свою очередь, связана с тем, что здесь закладываются основы для доктрины «менеджеральной революции», вуалирующей реальные отношения господства и подчинения в капиталистическом обществе.

Анализируя сущность процессов, свойственных государственно-монополистической деятельности, теория марксизма-ленинизма вскрывает полную несостоятельность новейших форм буржуазной апологетики. В ходе научно-технического прогресса расширяется само понятие производительного труда. В условиях автоматизации, киберне-

тизации производства происходит сокращение числа работников, непосредственно занятых в производстве материальных благ. Маркс еще в середине прошлого века обнаружил эту тенденцию. Он отмечал, что непосредственный труд как определяющий принцип производства, как создатель потребительных стоимостей сокращается количественно, а «качественно превращается, правда, в необходимый, но подчиненный момент по сравнению с всеобщим научным трудом, с технологическим применением естественных наук» [2, с. 587].

Развертывание научно-технической революции ставит перед производством все более сложные проблемы, связанные с необходимостью глубокого технико-экономического анализа его тенденций и возможностей, развитием фундаментальных и прикладных научных исследований и разработок, внедрением новой техники и более совершенной технологии, модернизацией действующих предприятий, потребностью в подготовке квалифицированных кадров и т. д. Все это закономерно ведет к повышению роли таких факторов общественного производства, как управление и научная деятельность, включению в той или иной степени в их число образования и даже воспитания. Данные процессы свидетельствуют, однако, не о падении в производстве значения человеческого труда, а лишь об изменении его реального содержания. Более того, растущая интеллектуализация труда приводит с неизбежностью к совершенствованию главного элемента производительных сил — человека.

Современный капитализм, однако, и здесь обнаруживает свою неспособность встать на уровень задач, диктуемых логикой научно-технического прогресса. В первую очередь, это проявляется в его отношении к рабочему классу. Повсюду капитал хочет получать образованную рабочую силу. Между тем, как только встает вопрос об увеличении ассигнований на образование, переквалификацию, он стремится как можно больше урезать их. Объективные требования производства к современному работнику наталкиваются, таким образом, на упорное противодействие господствующего класса, ограничивающего доступ трудящихся к получению полноценного образования, как общего, так и профессионально-технического. Данные обстоятельства в полной мере подтверждают вывод о том, что развитие производительных сил в условиях

капитализма все более сдерживается социально-экономическими отношениями существующего строя, и эти силы стремятся выйти из сковывающих их рамок. *«Способ производства,— писал Ф. Энгельс,— восстает против способа обмена, производительные силы восстанут против способа производства, который они переросли»* [3, т. 20, с. 287]. Иными словами, из-под ног капиталистического общества уходит та почва, на которой оно базируется, а это неизбежно ставит вопрос о социальной революции.

Взаимодействие между различными факторами производства в условиях капитализма с необходимостью принимает антагонистический характер. *«... При капиталистической системе,— писал Маркс,— все методы повышения общественной производительной силы труда осуществляются за счет индивидуального рабочего; все средства для развития производства превращаются в средства подчинения и эксплуатации производителя»* [3, т. 23, с. 660]. Это положение полностью вскрывает мнимый характер претензий менеджеризма на *«обновляющий»* импульс *«управленческой революции»*.

Капиталистическое производство как таковое начинается лишь тогда, когда капиталист может освободить себя от физического труда, оставляя за собой функции надзора и управления. Но уже на самых ранних ступенях капиталистической формации эти функции в свою очередь начинают приобретать самостоятельное, независимое от капиталиста существование. *«Как армия нуждается в своих офицерах и своих унтер-офицерах,— характеризовал этот процесс Маркс,— точно так же для массы рабочих, объединенных совместным трудом под командой одного и того же капитала, нужны промышленные офицеры (управляющие, managers) и унтер-офицеры (надсмотрщики, foremen, overlookers, contre-maîtres), распоряжающиеся во время процесса труда от имени капитала. Работа надзора закрепляется как их исключительная функция»* [3, т. 23, с. 343—344].

Объективные процессы развития общественного производства, и в первую очередь научно-техническая революция, приводят к тому, что его эффективное функционирование становится невозможным без широкого внедрения в производство принципов научного управления. Это требует целой армии первоклассных специалистов, вооруженных новейшими знаниями в данной области. В усло-

виях капитализма этот процесс сопровождается, с одной стороны, внедрением «научной системы выжимания пота» и, с другой стороны, он ведет к тому, что функция управления настолько отделяется от собственности на капитал, что капиталист становится полностью излишней фигурой в производстве. «...Переход крупных производственных предприятий и средств сообщения в руки акционерных обществ и в государственную собственность,— указывал Энгельс,— доказывает ненужность буржуазии для этой цели. Все общественные функции капиталиста выполняются теперь наемными служащими. Для капиталиста не осталось другой общественной деятельности, кроме загребания доходов, стрижки купонов и игры на бирже, где различные капиталисты отнимают друг у друга капиталы. Если раньше капиталистический способ производства вытеснял рабочих, то теперь он вытесняет и капиталистов... в разряд излишнего населения» [3, т. 20, с. 289].⁶

Представители «корпорационной» теории, как мы уже отмечали, не могут обойти молчанием новейшие процессы государственно-монополистического капитализма, более того, они пытаются сделать эти процессы основой для всех своих социологических спекуляций. С этой целью они отождествляют научно-техническую революцию с революцией социальной, научно-технический прогресс — с общественным прогрессом. А растворение ими категории власти в категории управления служит методологической базой для характеристики самого процесса «революционного» перехода и выдвижения на первый план его носителей — менеджеров.

Эта идеологическая доктрина призывает к модернизации капиталистического общества. Центральной темой здесь объявляется проблема социальных изменений, и «корпорационная революция» изображается наиболее эффективным способом осуществления происходящего переворота. По мысли Гэлбрейта, например, она неизбежно должна привести не к капитализму или социализму, а к особому «послепромышленному» обществу, моделью которого в современных условиях выступают якобы США. «Трансформация» капитализма в этом направлении уничтожает, по мнению сторонников «корпорацион-

⁶ См. аналогичный вывод (уже на основе анализа природы акционерного общества) у Маркса [3, т. 35, с. 268].

ной» теории, социальную базу социалистической революции. «Все факторы, — заявляет Гэлбрейт, — от которых, как ранее казалось, зависит революция, утратили значение. После этого тема революции едва ли может служить даже предметом научной дискуссии» [31, с. 345].

«Корпорационная» теория, таким образом, выступает как своего рода альтернатива марксистско-ленинскому учению. Она пытается оперировать узловыми общеметодологическими категориями собственности и власти и на этой основе дать свой вариант трансформации общества. Но отвергая рассмотрение подлинной диалектики производительных сил и производственных отношений, отвергая само понятие общественно-экономической формации, она на деле не выходит за рамки субъективистской методологии и тех буржуазных представлений, которые связаны с упованиями на «автоматическое» преобразование в ходе научно-технической революции общественных отношений современного капитализма. Она, как и другие техницистские концепции идеологов буржуазии, в действительности направлена на то, чтобы как указывал Маркс, «технологически оправдать ту специфическую общественную форму, т. е. капиталистическую форму...» [3, т. 26, ч. III, с. 285]

Марксизм-ленинизм коренным образом расходится с буржуазными концепциями в оценке научно-технического прогресса и перспектив развития общества. Указывая «путь к всеобъемлющему, всестороннему изучению процесса возникновения, развития и упадка общественно-экономических формаций», он рассматривает «совокупность всех противоречивых тенденций», сводит их «к точно определенным условиям жизни и производства различных классов общества», устраняет «субъективизм и произвол в выборе отдельных «главенствующих» идей или в толковании их», вскрывает «корни без исключения всех идей и всех различных тенденций в состоянии материальных производительных сил» [4, т. 26, с. 57—58]. Характер научно-технического прогресса поэтому не может быть определен без признания обусловленности его природой существующей социальной системы и независимо от нее.

Общество представляет собой сложный социальный организм, включающий целый ряд элементов. Несмотря на то что все эти элементы тесно связаны между собой,

Изменение каждого из них отличается качественным своеобразием, и изменение производительных сил, в частности техники, еще не влечет за собой автоматического изменения экономической системы и политической надстройки. В. И. Ленин писал о резком преобразовании «всех общественных отношений под влиянием машин...», преобразовании, «которое принято называть в экономической науке *industrial revolution* (промышленная революция)» [4, т. 2, с. 231]. Но он указывал в то же время, что «действительным двигателем истории является революционная борьба классов... По учению буржуазных философов, двигатель прогресса — солидарность всех элементов общества, сознавших «несовершенство» того или иного учреждения. Первое учение (т. е. марксизм. — В. К.) — материалистично, второе — идеалистично. Первое — революционное, второе — реформистское. Первое обосновывает тактику пролетариата в современных капиталистических странах. Второе — тактику буржуазий» [4, т. 13, с. 263].

Буржуазная концепция «корпоративной революции» игнорирует капиталистическую сущность крупной современной корпорации. Развитие последней между тем прямо связано с законами капиталистической конкуренции, с вытеснением мелкого предпринимателя крупным, с резкой концентрацией производства на базе накопления и централизации капитала и недоступностью современного производства для индивидуальных владельцев. В странах социализма нет корпорационной собственности, она чужда социализму, ибо корпорация возникает как форма ассоциированного капитала.

Вместе с тем само развитие государственно-монополистических отношений во многом связано с качественно новым этапом революционного движения, неспособностью буржуазии подавлять борьбу трудящихся старыми методами. «Многие важные особенности современного империализма, — отмечал Л. И. Брежнев на международном Совещании коммунистических и рабочих партий 1969 г., — объясняются тем, что он вынужден приспособляться к новым условиям, к условиям борьбы двух систем» [5, с. 44]. Новейший капитализм, однако, продолжает оставаться капитализмом со всеми его атрибутами, и, обосновывая свою модель «социальной революции», «корпорационная» теория на деле продолжает отстаивать изжи-

вающий себя капиталистический строй. Она выражает сугубо охранительное мировоззрение современной буржуазии, ее стремление предотвратить социалистическую революцию мощью новейшей техники и организаторской силы квалифицированного управления.

Вопреки подобным расчетам, противоречия капиталистической экономики, подчинение общества монополиям превращают ускорение темпов научно-технического прогресса в фактор дальнейшей неустойчивости капиталистического хозяйства, углубление диспропорций между частями общественного организма в целом⁷. «Не только обостряются все прежние противоречия капитализма, но и порождаются новые. Это — прежде всего противоречие между необычайными возможностями, открываемые научно-технической революцией, и препятствиями, которые капитализм выдвигает на пути их использования в интересах всего общества, обращая большую часть открытий науки и огромные материальные ресурсы на военные цели, расточая национальные богатства. Это — противоречие между общественным характером производства и государственно-монополистическим характером его регулирования. Это — не только рост противоречия между трудом и капиталом, но и углубление антагонизма между интересами подавляющего большинства нации и финансовой олигархией» [5, с. 297—298]. Технические сдвиги вместе с тем делают неизбежным коренной переворот в общественных отношениях, т. е. социальную революцию, переход к новому общественному строю.

«... Усовершенствование техники, концентрируя средства производства и обращения и обобществляя процесс труда в капиталистических предприятиях,— подчеркивал В. И. Ленин,— все быстрее и быстрее создает материальную возможность замены капиталистических производственных отношений коммунистическими,— т. е. той социальной революции, которая представляет собою конечную цель всей деятельности международной коммунистиче-

⁷ Это не может не находить своего отражения в росте социального пессимизма у идеологов современного империализма. Не случайно, рассуждениями о кризисе пестрят сегодня многие труды буржуазных социологов (См., напр., [42-а, 57-а, 61-а, 70-б]). Однако так же, как и предшественники «корпорационной» теории, их авторы, говоря об упадке традиционных капиталистических институтов, пытаются защитить капитализм под флагом его модернизации.

ской партии...» [4, т. 38, с. 85—86]. Использование величайших достижений науки и техники в интересах монополистической буржуазии вызывает растущий отпор последней со стороны рабочего класса и всех демократических сил капиталистического общества. Повышается роль политических агентов социального развития, которое, таким образом, все более зависит от классовых столкновений, от исхода борьбы прогрессивных сил с государственно-монополистической машиной. Эти силы неизбежно объединяются вокруг рабочего класса, выступающего наиболее сильным противником власти монополий, последовательным борцом против общества капиталистической эксплуатации и угнетения.

Выдвигая свои аргументы, представители теории «корпорационной революции» стремятся затушевать классовую борьбу пролетариата против буржуазии, борьбу, которая в современных условиях остается важнейшей характеристикой капиталистической действительности и которая неизбежно будет продолжаться до утверждения новых общественных отношений. «А до тех пор, — писал Маркс в «Нищете философии», — антагонизм между пролетариатом и буржуазией останется борьбой класса против класса, борьбой, которая, будучи доведена до высшей степени своего напряжения, представляет собой полную революцию» [3, т. 4, с. 184].

СОБСТВЕННОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ, ВЛАСТЬ

Центральными категориями, используемыми «корпорационной» теорией для обоснования «трансформации» капитализма, выступают категории собственности и политической власти. Объявляя краеугольным камнем современной капиталистической экономики крупную корпорацию, ее сторонники утверждают, что господство корпораций в обществе неизбежно меняет само содержание собственности. С этих позиций они пытаются пересмотреть и природу политической власти в обществе.

В книге «Новое индустриальное общество» Гэлбрейт пишет: «Семьдесят лет назад корпорация была инструментом ее владельцев и отражением их индивидуальности. Имена этих магнатов — Карнеги, Рокфеллер, Гарриман, Меллон, Гугенхейм, Форд — были известны всей стране. Они и сейчас известны, но главным образом благодаря художественным галереям и благотворительным фондам, основанным ими или их потомками, которые подвизаются ныне в сфере политики. Те, кто возглавляет крупные корпорации, безвестны... (они. — В. К.) не являются собственниками сколько-нибудь существенной доли данного предприятия. Их выбирают не акционеры, а, как правило, совет директоров; который в порядке взаимности избирают они же сами» [31, с. 36]. «Самое важное, — отмечает он в другой книге, — заключается в том, что профессиональный управляющий или исполнитель забрал у богача власть, которая сама собой подразумевалась при ведении им дела» [56, с. 88].

Как главное следствие из этого выводится неизбежность исчезновения капиталиста в американском обществе. «Капитал остается, — пишет Берли, — и вместе с ним остается капитализм. Но исчезающей категорией является капиталист... Его место занимают советы директоров корпораций» [46, с. 39].

В своей книге «Власть без собственности» Берли определяет основные фазы изобретенной им «корпоративной революции». Он считает, что до 1914 г. собственность была слита с контролем, осуществлявшимся в тот период немногочисленной группой крупнейших акционеров. Под влиянием первой мировой войны, продолжает он, позиции собственников начали ослабевать, и с 1928 г. в американской экономике стал полностью преобладать контроль менеджеров. С конца 50-х годов, однако, стала намечаться другая тенденция — растущее могущество финансовых институтов и переход соответствующих прерогатив в их руки [43, с. 69—72].

Характеризуя современный период, Берли пишет, что «американская система оставила позади капитализм девятнадцатого века, она преобразовала собственность, капитал и «свободный рынок»... Система частной собственности в сфере производства... почти исчезла в американской экономике... Произошла социализация собственности без революции (Берли имеет здесь в виду социалистическую революцию. — В. К.). Это одно из наиболее поразительных наших достижений» [69, с. 95].

В оценке «корпорационной» теории, частная, или, на языке Берли, «владетельная», собственность была характерна лишь для капитализма прошлых времен. В связи с развитием акционерного капитала она расщепилась на две функциональные формы: «пассивную», определяющую место акционеров, независимо от их ранга, и «творческую», «управляющую». Последняя свойственна менеджерам, высшим администраторам, или, в более широкой трактовке Гэлбрейта, «техноструктуре».

«Трансформация» собственности, о которой говорят сторонники доктрины «корпорационной революции», меняет, по их мнению, и соотношение ее с властью. Эту мысль Берли интерпретирует таким образом: «По мере скопления собственности и ввода ее в действие она в возрастающей степени обеспечивает власть. Ее владелец или владельцы должны найти других людей для работы с нею и изыскать пути, способы для руководства этими людьми и командования ими. Способность давать такие приказы есть власть. На уровне, диктуемом крупной промышленностью... фактор власти перевешивает, хотя он и полностью не преодолел фазу собственности» [44, с. 36].

Дополняя это положение, Берли заявляет, что экономическая власть, которой обладают менеджеры, сосуществует в обществе с государственной властью. Приписывая политике буржуазного государства главенствующее значение по отношению к экономике, он утверждает, что правительство предотвращает злоупотребления негосударственной власти, противодействует кризисам и устраняет крайности конкурентной борьбы. «Неписанные нормы республики, — говорит он, — состоят в том, что достигнутая (корпорациями. — В. К.) власть над рынком не должна доходить до точки эксплуатации. Но они настаивают также на том, чтобы удовлетворялся спрос и поддерживался технический прогресс. Когда какая-либо из этих норм нарушается, следует рассчитывать на вмешательство политического государства, и оно действительно его применяет» [44, с. 161].

Гэлбрейт также рассматривает государство как надклассовую силу и заявляет даже, что оно в первую очередь призвано защищать интересы слабейшего. «Корпорация, — пишет он, — в отличие от рабочего, фермера или другого индивидуального гражданина, в состоянии уменьшить свои затруднения без того, чтобы открыто обратиться за помощью к государству... Фермеры же, рабочие и другие граждане вынуждены искать помощи у государства или (как в случае с профсоюзами) организовываться с целью своей защиты» [56, с. 102].

Таким образом, буржуазные специалисты не только апологетизируют сущность власти в капиталистическом обществе, но и превращают ее в доминанту, все более сводящую на нет значение собственности и из атрибута последней становящуюся скорее ее антиподом. Резюме буржуазного понимания этой проблемы дано в словах П. Дракера: «...Менеджеральная власть в нашей индустриальной системе не основывается более на правах собственности индивида. Она не вытекает из прав собственности, не контролируется и не ограничивается держателями этих прав, не ответственна перед ними» [53, с. 64].

Подобного рода положения теории «корпоративной революции» направлены против принципиальных положений марксистско-ленинской теории. Вместе с тем антимарксистская сущность этой доктрины имеет свои особенности, отражающие общую эволюцию представлений современного антикоммунизма. Известно, что многие бур-

жуазные теоретики отказываются сегодня от прямых атак на марксистско-ленинское учение. Они пытаются, как отмечал В. И. Ленин, «убить марксизм «посредством мягкости», удушить «посредством объятий» [4, т. 26, с. 227]. Изменение тактических приемов современной буржуазии находит свое выражение, в частности, в попытках идеологов капитализма дать новые «трактовки» марксистско-ленинского учения, с тем чтобы «интегрировать» мировоззрение рабочего класса в систему господствующей в буржуазном обществе идеологии. С одной стороны, антикоммунисты пытаются реализовать здесь далеко идущие расчеты на разложение рабочего и коммунистического движения, с другой — такой подход свидетельствует о провале попыток борьбы с марксизмом методами голого отрицания его огромных заслуг в развитии науки и социальной практики человечества.

Все это в полной мере проявляется и в методологических установках теоретических концепций антикоммунизма. Методологическая оснастка «корпорационной» доктрины, пожалуй, представляет собой наиболее яркое тому подтверждение. Ее представители пытаются дать бой марксизму в сфере действия таких категорий, которые действительно являются оправданными для понимания сущности современного капитализма. Конечно, реальные перспективы развития буржуазного общества они извращают, но основная схема исторического процесса, к которой они прибегают, расходится с прежними представлениями буржуазной науки. Вкратце ее можно изобразить следующим образом: эволюция производительных сил с неизбежностью ставит вопрос о перестройке существующих отношений собственности. Эта перестройка осуществляется в процессе утверждения общества с новыми социальными институтами, причем сам период трансформации (здесь, как мы видели, охотно употребляется даже термин «революция») сопровождается переходом власти из рук одного класса (капиталистов) в руки другого (менеджеров, техноструктуры). Затем следуют изменения и в общественном сознании.

Зададимся вопросом — на что же похожа такая схема? Хотя и несколько утрируя, но все же с достаточной степенью точности можно ответить, что она явно напоминает классические положения исторического материализма. Означает ли это, что представители «корпорацион-

ной» теории переходят на позиции марксистско-ленинского мировоззрения? Такие вещи, как известно, в истории классов имели место. В данном случае, однако, мы стоим перед явлением совершенно иного порядка. Годы, прошедшие после выхода в свет «Капитала», подтвердили полную обоснованность выводов его автора. Закономерности общественного развития, открытые Марксом, уже не могут игнорироваться даже буржуазными идеологами. Вот почему последние, если они хотят надеяться хоть на какое-то признание своих идей со стороны общественности, вынуждены включать в свои концепции отдельные элементы марксистского знания. «Диалектика истории такова, — писал В. И. Ленин, — что теоретическая победа марксизма заставляет врагов его *переодеваться* марксистами» [4, т. 23, с. 3]. Сторонники «корпорационной» доктрины не объявляют себя марксистами. Минз, например, прямо пишет о том, что «корпоративная революция» есть «та революция, которая фундаментально подрывает базис коммунизма — марксистскую теорию» [61, с. 7]. Они вынуждены идти, однако, на своего рода «перехват методологии» марксизма, надеясь приспособить ее к своим интересам.

Такого рода прием для буржуазии представляет собой в лучшем случае обоюдоострое оружие. Он — свидетельство слабости, но не силы господствующего в мире капитализма класса, утраты им исторической инициативы, кризиса всей системы идеологического оправдания его господства. Многие антикоммунисты на Западе хорошо понимают это. Так, небезызвестный Уолт Ростоу¹ в одной из последних книг выражает резкое недовольство тем фактом, что некоторые буржуазные специалисты (камышек явно в огород «корпорационной» теории) начали рассматривать отношения собственности в качестве отправного пункта экономического анализа [68, с. 227].

Главное здесь, однако, заключается в другом: отражая некоторые действительные тенденции экономического и социально-политического развития общества, буржуазные идеологи старательно искажают их и дают совершенно извращенную субъективистскую трактовку исторического процесса. Без уяснения сущности этих тенденций невозможен ни правильный анализ перспектив общест-

¹ У. Ростоу сам, впрочем, пытался в свое время провести параллели с марксизмом в своей теории «стадий экономического роста».

венного развития, ни критика самих буржуазных концепций. В случае с «корпорационной» доктриной особо важными представляются вопросы, связанные с раскрытием природы акционерного капитала, сущности государственно-монополистической собственности, характера хозяйской и государственной власти при капитализме.

В определении природы собственности Маркс исходил из понимания ее как социологической категории, выражающей определенное общественное отношение. В основе этого отношения лежит труд. В предисловии «К критике политической экономии» Маркс дает знаменитую формулировку этого понятия: «В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли независимые отношения — производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис...» [3, т. 13, с. 6].

Понятие собственности Маркс трактует как выражение производственных отношений. Собственность возникает как результат присвоения излишка продукта отдельными, частными лицами. Появляется частная собственность, которая порождает отношения господства и подчинения. Господствующим в обществе всегда выступает тот класс, который является собственником орудий и средств производства. Правящий класс создает особую систему контроля, посредством которой в антагонистическом обществе он держит в подчинении эксплуатируемые массы. В ходе исторического развития по мере усложнения производственного процесса и всего общественного организма происходят значительные изменения в характере собственности и механизме господства и контроля. Свое крайнее выражение этот процесс получает при капитализме.

В. И. Ленин отмечал, что «капитализму вообще свойственно отделение собственности на капитал от приложения капитала к производству, отделение денежного капитала от промышленного, или производительного, отделение рантье, живущего только доходом с денежного капитала, от предпринимателя и всех непосредственно участвующих в распоряжении капиталом лиц. Империализм или господство финансового капитала есть та высшая

ступень капитализма, когда это отделение достигает громадных размеров» [4, т. 27, с. 356—357]. Вот здесь и встает необходимость исследовать движение форм капиталистической собственности в процессе ее развития.

Капитализм свободной конкуренции характеризуется наличием частнокапиталистической собственности на средства производства, выступающей в индивидуальной форме. Персонализация капитала в лице отдельного предпринимателя предполагает формальную свободу и личную независимость капиталиста, который вправе, таким образом, единолично распоряжаться произведенными товарами, работой на предприятии и использованием рабочей силы. Его взаимоотношения с государством на данном этапе выражаются в том, что последнее гарантирует ему неприкосновенность частной собственности и предоставляет полное право владения, пользования и распоряжения своим капиталом. Разумеется, определенные границы частнопредпринимательской инициативы ставятся и на данном этапе, но индивидуальная частная собственность здесь при всех условиях остается краеугольным камнем капиталистической экономики. Хотя уже на ступени свободной конкуренции капиталист вынужден передоверять часть управленческих функций особой категории служащих, но экономически и юридически он представляет собой высшую инстанцию капиталистического производства, воплощая единство формы и содержания частной собственности.

По мере развертывания основной тенденции развития производительных сил при капитализме, заключающейся в растущем обобществлении производства, растет значение акционерной формы собственности. Ассоциирование капитала многих индивидуальных владельцев позволяет установить контроль над огромными массами капитала и применить его для все более крупного производства. «Из разрозненных капиталистов складывается один коллективный капиталист» [4, т. 27, с. 330], — это замечание Ленина о банках характеризует сущность новой формы капиталистической собственности вообще.

Процесс восхождения от индивидуальной к акционерной форме частной собственности с неизбежностью влечет за собой изменение формы капиталистического предпринимательства. В акционерных обществах все держатели акций, включая и владельцев контрольных пакетов,

превращаются в денежных капиталистов. Отныне они перестают быть олицетворением действительного капитала. Усиливается паразитическая природа буржуа — он превращается в рантье. Маркс писал, что собственники капитала трансформируются «в чистых собственников, чистых денежных капиталистов. Если даже получаемые ими дивиденды включают в себя процент и предпринимательский доход, т. е. всю прибыль... то и тогда вся эта прибыль получается только в форме процента, т. е. вознаграждения просто за собственность на капитал, которая таким образом совершенно отделяется от функции в действительном процессе воспроизводства... Акционерные общества — переходный пункт к превращению всех функций в процессе воспроизводства, до сих пор еще связанных с собственностью на капитал, просто в функции ассоциированных производителей, в общественные функции» [3, т. 25, ч. 1, с. 479—480].

Данная ступень развития капиталистической собственности, таким образом, уже содержит в себе резкое несоответствие ее формы и содержания. Акционер, в отличие от обычного кредитора, утрачивает собственность на соответствующую часть денежного капитала, поскольку он не в праве изъять его обратно из актива акционерного общества. Ему принадлежит лишь часть акций данной компании, и только этими акциями он может распоряжаться по своему собственному усмотрению. Он, следовательно, превращается в собственника фиктивного капитала и имеет право лишь на получение известной части прибавочной стоимости в форме дивиденда. Перемещение акций из рук в руки и изменение в связи с этим титулов собственности не оказывает влияния на движение действительного капитала, функционирующего реально как экономически относительно самостоятельное целое. Это неизбежно находит выражение в конституировании акционерного общества как особого юридического лица, что дало Марксу основание определить данный акт в качестве упразднения «капитала как частной собственности в рамках самого капиталистического способа производства» [3, т. 25, ч. 1, с. 479].

Важная особенность этого процесса заключается в том, что капиталист, фактически контролирующий акционерное общество, либо становится рантье, либо, в формальном отношении, превращается в простого распоря-

дителя чужого капитала. Он управляет отныне от лица акционерного общества, выступающего в роли коллективно-функционального капиталиста. Назначение управляющих, приглашаются ли они «со стороны» или являются держателями акций, формально санкционируется компанией, единственно перед которой они и несут ответственность. Таким образом, в акционерных обществах, по замечанию Маркса, капитал получает «непосредственно форму общественного капитала (капитала непосредственно ассоциированных индивидуумов) в противоположность частному капиталу» [3, т. 25, ч. 1, с. 479], а «функция в лице управляющего отделяется от собственности на капитал» [3, т. 25, ч. 1, с. 479].

Однако поскольку все эти изменения совершаются в рамках капиталистического способа производства, ассоциированная собственность не устраняет внутренних противоречий капитализма. Более того, она углубляет эти противоречия, ибо сохраняет не только частное присвоение, но и открывает широкие возможности для эгоистического использования капиталов, собранных путем мобилизации средств многих тысяч граждан. Таким образом, капиталистическое производство продолжает служить материальным интересам меньшинства, состоящего из крупнейших акционеров и высших администраторов. Маркс писал со всей определенностью: «В акционерном деле уже существует противоположность старой формы, в которой общественные средства выступают как индивидуальная собственность, но само превращение в форму акции еще стеснено капиталистическими рамками, поэтому вместо того, чтобы преодолеть противоречие между характером богатства как богатства общественного и как богатства частного, оно лишь развивает это противоречие в новом виде». И здесь же: «Экспроприация распространяется здесь с непосредственного производителя на самих мелких и средних капиталистов... Эта экспроприация в пределах самой капиталистической системы выражается в антагонистической форме, в форме присвоения общественной собственности немногими; а кредит все больше придает этим немногим характер чистых рыцарей наживы» [3, т. 25, ч. 1, с. 483].

В настоящее время появились еще более зрелые формы ассоциированного капитала. Образование монополий и слияние банковского капитала с промышленным приве-

ло к установлению новых форм контроля над массами общественного богатства. В Соединенных Штатах возникли мощные страховые и инвестиционные компании, сильные пенсионные фонды. Сращивание государства с монополистическими объединениями породило высшую форму капиталистической собственности — государственно-монополистическую. Форсированная монополизация общественного хозяйства привела к захвату власти или контроля не только над сферами производства, но и обращения.

В банковском деле сегодня степень концентрации и централизации капитала значительно выше, чем в промышленности. Если совокупная сумма активов сотни самых крупных промышленных корпораций США равнялась в 1970 г. 278,6 млрд. долларов, что составляло 48,7% общей суммы активов всех нефинансовых корпораций, то только 50 коммерческих банков располагали в это время активами на сумму 278,1 млрд. долларов (47,8% суммы активов всех коммерческих банков страны) [17, с. 271].

Институциональные инвесторы, под которыми в американской специальной литературе понимаются кредитно-финансовые учреждения, владеющие значительными пакетами ценных бумаг, завоевывают все более прочные позиции на рынке фиктивного капитала США. Если ранее Нью-Йоркская фондовая биржа ориентировалась преимущественно на индивидуальных инвесторов, то с конца 60-х годов среди ее клиентов стали преобладать инвесторы институциональные, а некоторые фирмы — члены биржи пошли даже на отказ от выполнения поручений индивидуальных акционеров. Изменения были настолько разительными, что ранее весьма заметные сделки объемом 10 тыс. акций стали здесь крайне обычным событием, и в практику биржи прочно вошли сделки с участием 1 млн. акций.

Монополистический банковский капитал Соединенных Штатов в последние годы переходит ко все большему использованию чужих капиталов. Это осуществляется прежде всего посредством трастовых операций, т. е. хранением банками имущества клиента и его управлением по доверенности. В конце 60-х годов комиссия палаты представителей по проблемам банков и денежного обращения впервые опубликовала подробные данные об активах траст-отделов американских банков. Из них видно, что

эти активы к концу десятилетия составляли 253 млрд. долларов и состояли преимущественно из пакетов акций корпораций. Всего десять крупнейших банков США при доверительных активах 5 млрд. долларов и выше распоряжаются, согласно данным комиссии, 92 млрд. долларов, или 36,8% общей суммы активов. На долю 20 крупнейших банков приходится 129 млрд. долларов, или 51,5% всех активов [28; с. 47—48].

Ведущие позиции на рынке ссудного капитала заняли в США страховые компании. В конце 1971 г. вся страховая группа (за исключением пенсионных фондов) располагала активами в 285,5 млрд. долларов, или 15,8% всех активов кредитно-финансовых учреждений страны ([27, т. 1, с. 188], рассчитано по таблице). И здесь наблюдаются общие для монополистического финансового бизнеса Соединенных Штатов явления: централизация и концентрация капитала и захват контроля над многими промышленными корпорациями. В 1971 г. на 10 компаний страхования жизни приходилось здесь 57,4% всех активов. В это же время акции и облигации нефинансовых корпораций составляли более 40% совокупных активов страховых обществ (компаний страхования жизни), а облигаций промышленных корпораций было сосредоточено здесь более 70% всего их числа [27, т. 1, с. 188—189]. Эти процессы привели к тому, что вся страховая сумма лишь 50 крупнейших страховых компаний возросла к 1972 г. до 1 175 млрд. долларов [17, с. 272].

Новой разновидностью монополистического ссудного капитала США стали в последние десятилетия инвестиционные компании, выполняющие роль промежуточного звена между индивидуальным денежным капиталом и корпорациями, которые функционируют в промышленности, торговле и на транспорте. Эти компании выпускают собственные акции для продажи их населению, ориентируясь преимущественно на мелких акционеров. В настоящее время они располагают активами более чем в 100 млрд. долларов, что составляет около 5,5% всех активов кредитно-финансовых учреждений США [27, т. 1, с. 188]. Собранный капитал инвестиционные компании вкладывают в акции нефинансовых корпораций (до 80% в настоящее время), и разница между получаемыми и выплачиваемыми дивидендами составляет их прибыль. Степень концентрации среди инвестиционных компаний также

достаточно высока: на 25 компаний приходилось в середине 60-х годов около 70% всех активов [27, т. 1, с. 188]. Их деятельность, контролируется крупными финансовыми группами, использующими операции этих компаний для своего обогащения.

Большое распространение в последние годы получили в США пенсионные фонды, как государственные, так в особенности частные. В настоящее время они располагают примерно равными с инвестиционными компаниями активами и стали даже несколько теснить позиции компаний страхования жизни. Для монополистической буржуазии функционирование пенсионных фондов крайне выгодно. Это связано с тем, что суммы, вносимые в их активы корпорациями, освобождаются от обложения подоходным налогом, причем вносятся не из прибыли, а «входят» в издержки производства (уровень прибылей, таким образом, не снижается — возрастает цена товаров). Не удивительно поэтому, что в содержании активов пенсионных фондов большую часть составляют отчисления корпораций, в то время как взносы рабочих и служащих здесь относительно меньше. Созданием таких учреждений монополистическая буржуазия преследует вполне определенные цели: она стремится ослабить недовольство трудящихся, привязать к себе квалифицированную рабочую силу и укрепить путем накопления огромных масс денежного капитала позиции самих корпораций. Хотя и созданные под давлением рабочих, пенсионные фонды служат поэтому одним из новейших орудий мобилизации капитала, средством расширения сферы монополистического банковского контроля.

Анализ деятельности пенсионных фондов также подтверждает общие для современного финансового капитала США тенденции. Активы 10 крупнейших фондов, составляющих здесь всего 0,05% их общего числа, превышают пятую часть резервов всех частных пенсионных фондов страны. Средства этих фондов лишь частью расходуются на пенсии рабочим и служащим, связанным с корпорацией — вкладчиком, а в большей мере используются как ссудный капитал. Право управления резервными средствами корпорации обычно предоставляют крупным банкам, которые вкладывают их в различные ценные бумаги, акции промышленных компаний в том числе. Такие акции сегодня составляют 44% всех активов пенсионных

фондов США, а всего под контролем этих фондов находится около 8% акций всех промышленных предприятий страны [27, т. 1, с. 190]. По расчетам сенатской подкомиссии по внутренним финансам, к 1980 г. пенсионные фонды возрастут до 285 млрд. долларов, причем 55% средств будет инвестировано в обыкновенные акции [32, с. 42].

Происходящие изменения буржуазные идеологи не могут не сделать предметом своих спекуляций. «Собственность сегодня, — заявляет «постиндустриалист» Д. Белл, — это не более, чем юридическая фикция; корпорация утратила черты института частной собственности и являет собой просто форму организации» [42, с. 294]. Если индивидуальные владельцы акций еще могли рассматриваться как частные собственники, утверждают представители «корпорационной» теории, то с распространением новейших форм финансовых объединений частный характер владения вообще исчезает, а сама деятельность их строится в полном соответствии с интересами всего общества.

Много и охотно рассуждает на эту тему Адольф Берли. Спекулируя на очень тесном переплетении индустриальных и финансово-кредитных компаний, он заявляет, что США превратились в своеобразное «сверхсобственническое» общество, что собственность здесь «не более частная, чем место в вагоне метрополитена» [43, с. 27]. В его рассуждениях, впрочем, имеется один здравый элемент: на вопрос, являются ли собственниками той корпорации, в акции которой вложены резервные средства пенсионного фонда, рабочие и служащие, в пользу которых (в рамках другой корпорации) юридически основан этот фонд, он отвечает отрицательно. Можем добавить, что рабочие в равной мере отчуждены от собственности, контролируемой фирмой-вкладчиком, фирмой, где они своим трудом создают прибавочную стоимость для капиталистов. Когда, однако, Берли вопрошает, «какое качество может быть здесь прямо названо частным?» [44, с. 35], когда он утверждает, что собственность на такую корпорацию принадлежит всему обществу и любую другую точку зрения категорически называет «заблуждением» [46, с. 3], мы на этот счет «заблуждаться» не будем: содержание действительных процессов в капиталистической экономике Берли яв-

но фальсифицирует, извращает, и цели этой фальсификации тоже не вызывают сомнений.

Отрицать наличие частной собственности в современных монополистических объединениях любого типа, видеть в них инструмент «общего блага» может только тот, кто сознательно закрывает глаза на узурпацию общественного богатства немногими, на гнет и всемогущество монополий, ничтожной группы населения по отношению к миллионам людей. В. И. Ленин отмечал, что развитие производительных сил, ведущее к росту богатства, «обуславливает собой в буржуазном обществе возрастание общественного неравенства, увеличение расстояния между имущими и неимущими и рост необеспеченности существования, безработицы и разного рода лишений для все более широких трудящихся масс» [4, т. 32, с. 149]. Захват финансовым капиталом всей системы накопления означает, что сбережения широких масс трудящихся направляются для укрепления враждебной им, антинародной силы — монополий. Финансово-олигархические группы сегодня голосуют пакетом не только своих акций: на службу узкоэгоистическим целям ассоциированного капиталиста ставятся огромные массы общественного капитала. А «распоряжение общественным, а не собственным капиталом, — как отмечал Маркс, — позволяет ему распоряжаться общественным трудом» [3, т. 25, ч. 1, с. 482]².

Методологической основой послышки о «перерастании» современными корпорациями отношений частной собственности является смешение индивидуальной формы частной собственности с частной собственностью вообще. Совершенно недопустимыми представляются, на наш взгляд, утверждения отдельных советских авторов о возникновении в рамках государственно-монополистического капитализма общественной собственности³. «Общест-

² Такая политика характерна не только для финансовой сферы. «Пирамида богатства, — подмечал Миллс, — не может быть правильно понята, если считать, что она складывается из огромных личных состояний; могущество семейств, обладающих огромными наследственными капиталами, усиливается современными корпорациями: каждое из этих семейств было тесно связано и сейчас связано с какой-нибудь архибогатой корпорацией» [35, с. 32].

³ Наиболее полно такую точку зрения выразил В. П. Шкредов, который в книге «„Капитал“ Маркса и проблемы современного капитализма», дав в целом весьма содержательный анализ развития

венные средства производства, — характеризовал В. И. Ленин империалистическую стадию в развитии капитализма, — остаются частной собственностью небольшого числа лиц... Гнет немногих монополистов над остальным населением становится во сто раз тяжелее, ощутительнее, невыносимее» [4, т. 27, с. 321]. Разумеется, когда собственником становится «коллектив» капиталистов, а тем более государство, в природе капиталистической собственности появляется неизбежно целый ряд новых черт. Можно признать даже, что в определенной степени государственная собственность в капиталистическом обществе содержит в себе элемент отрицания собственности частной. Но ведь и государственно-монополистические отношения в целом, как мы старались обосновать это во второй главе данной работы, в значительной степени являются отрицанием традиционных институтов капитализма, отражением неадекватности его новейших форм природе капиталистического способа производства.

В. И. Ленин подчеркивал, однако, что самое основное в теоретической оценке империализма заключается в том, что последний остается капитализмом. Это следует особо выделить, писал Ленин, «ибо самой распространенной ошибкой является буржуазно-реформистское утверждение, будто монополистический или государственно-монополистический капитализм *уже не* есть капитализм, уже может быть назван «государственным социализмом» и тому подобное». В действительности «мы остаемся все же при капитализме, хотя и в новой его стадии, но несомненно при капитализме» [4, т. 33, с. 68]

На чем должна строиться методология анализа природы современной капиталистической собственности? В марксизме подчеркивается, что одной из основных категорий, выражающих конкретно-исторический характер в целом всех производственных отношений, а значит и отношений собственности, является категория распре-

капиталистической собственности, утверждал, что в отношении ее государственной формы определение ее как частной будет неправильным [20, с. 197] и в связи с этим призывал к пересмотру понятия общественной собственности. Последняя, согласно мнению В. П. Шкредова, не должна связываться только с социализмом, она существовала задолго до него, «начиная от собственности первобытной общины и кончая собственностью современных государств капиталистического мира» [20, с. 183].

ления. «Рикардо,—с похвалой отмечал Маркс,—который стремился понять современное производство в его определенной социальной организации... именно поэтому объявляет не производство, а распределение подлинным предметом современной политической экономии» [3, т. 12, с. 723].

Категория распределения является синтетической, включающей в определенном соотношении в свое содержание распределение исходных условий и результатов общественного труда. Коренным, решающим моментом здесь выступает распределение средств производства. Речь в данном случае идет не о размещении материальных элементов производительных сил в пространстве и во времени, а о распределении средств производства в обществе. Маркс в этой связи указывал, что «прежде чем распределение есть распределение продуктов, оно есть: 1) распределение орудий производства и 2) — что представляет собой дальнейшее определение того же отношения — распределение членов общества по различным родам производства (подчинение индивидуумов определенным производственным отношениям). Распределение продуктов есть, очевидно, лишь результат этого распределения, которое заключено в самом процессе производства и которое определяет организацию производства» [3, т. 12, с. 722].

Защитники «корпоративной» собственности утверждают, что современная корпорация перестраивает всю систему распределения, что «распыление» акций ведет к ослаблению власти собственников капитала в стране. Обращая особое внимание на финансово-кредитные институты американского общества, они отстаивают тезис о столь глубокой «метаморфозе» в природе собственности, что, как они заявляют, «даже коммунистическая революция не могла бы совершить это более полно» [43, с. 76]. В книге «Новое индустриальное общество» Гэлбрейт предрекает закат предпринимательской корпорации, ожидая утверждения в США системы, близкой в своих определяющих чертах социалистическому хозяйству. В новой своей работе «Экономика и общественная цель» [54] он говорит о целесообразности введения в стране «социализма», что в его интерпретации, впрочем, означает лишь все большее вмешательство государства во все экономические процессы, включая и систему распределения.

В рассуждениях о природе капиталистической собственности, как и в вопросе о судьбах американского капитализма, «корпорационная» теория отражает кризисное состояние современного буржуазного общества. Финансовые монополистические учреждения, концентрируя с каждым днем все более значительное количество акций в своих активах, доводят противоречия капитализма до крайних пределов. Сбрасывая формально частнособственническую оболочку, они на деле предоставляют в распоряжение узких финансово-олигархических групп сбережения миллионов людей. «Общее распределение средств производства» — вот что *растет*, с формальной стороны дела, из современных банков., — указывал В. И. Ленин, — Но по *содержанию* своему это распределение средств производства совсем не «общее», а частное, т. е. сообразованное с интересами крупного — и в первую голову крупнейшего, монополистического — капитала...» [4, т. 27, с. 333].

Приведенное замечание В. И. Ленина служит методологическим основанием для определения природы современной капиталистической собственности в целом. Это в равной степени относится и к ее государственной форме. Ф. Энгельс, рассматривая зачатки государственно-монополистического капитализма, отмечал, что капиталистическое «государство, какова бы ни была его форма, есть по самой своей сущности капиталистическая машина, идеальный совокупный капиталист. Чем больше производительных сил возьмет оно в свою собственность, тем полнее будет его превращение в совокупного капиталиста и тем большее число граждан будет оно эксплуатировать... Капиталистические отношения не уничтожаются, а, наоборот, доводятся до крайности, до высшей точки» [3, т. 20, с. 290]. К. Маркс также указывал в «Капитале», что ни рост государственной собственности в условиях капитализма, ни выход ее за рамки акционерных обществ, когда уже буржуазные правительства выполняют функции промышленных капиталистов [3, т. 24, с. 112; т. 25, ч. 1, с. 481—482], не меняют ее капиталистической природы.

Природу собственности невозможно понять, не выяснив, какой класс, каким образом и в чьих интересах осуществляет господство. Государственная же собственность в Соединенных Штатах в полной мере подчинена интере-

сам монополистической буржуазии. Ее экономическая основа одинака со всякой основой капиталистической собственности — это эксплуатация рабочего класса и других групп трудящихся. Важнейшей движущей силой усиления экономической роли государства в США так же, как и в других капиталистических странах, являются противоречия воспроизводства, на которые наталкивается капитализм под влиянием роста производительных сил. Монополистическая буржуазия с его помощью пытается приостановить действие разрушительных сил капиталистической анархии, совершенствовать внерыночные формы капиталистического распределения.

При этом, однако, необходимо видеть и другое. Общий кризис капитализма — явление достаточно сложное. Развитие государственно-монополистических форм, означая сужение реальной основы самого капиталистического способа производства, отнюдь не сопровождается равнозначным ослаблением механизма политического и экономического господства крупной буржуазии. Напротив, государственно-монополистический гнет в странах развитого капитализма из года в год усиливается. Имеет место, так сказать, своеобразное паразитирование на кризисных явлениях современной капиталистической действительности. Так, развитие государственной собственности монополистической буржуазия полностью ставит на службу своим целям. Практически это выражается в тех политических, правовых и хозяйственных акциях, которые осуществляются капиталистическим государством в процессе использования и распоряжения различными объектами государственной собственности. Американский монополистический капитал побуждает государство направлять инвестиции в отрасли с низкой рентабельностью, значительно более длительными сроками окупаемости капиталовложений. Сооруженные на средства налогоплательщиков предприятия в большей своей части передаются затем монополистическим корпорациям частного сектора.

Согласно подсчетам американского специалиста Р. Гордона, за 20 лет (с 1945 по 1965 г.) частные фирмы США использовали на 45 млрд. долларов государственного оборудования и других государственных фондов в промышленности. В собственности государства остается лишь немногим более 10% предприятий, сооруженных за

его счет [16, с. 117]. Переданные в управление частным корпорациям предприятия обеспечиваются затем заказами со стороны государства, что снимает с монополий заботу о сбыте продукции. Если государственные закупки продукции частных корпораций осуществляются по повышенным ценам, то реализация товаров, выпущенных на государственных предприятиях, напротив, — по ценам, значительно ниже рыночных, а подчас и ниже издержек производства. Возможности для частной наживы буржуазное государство увеличивает посредством изобретений, передаваемых на льготных условиях частным фирмам, путем установления низкой арендной платы за переданные частному капиталу предприятия и т. п. Хотя государственная собственность в Соединенных Штатах получила значительно меньшее развитие, чем в капиталистических странах Западной Европы, в США существуют другие, более развитые формы вмешательства государства в экономику. Так, федеральные субсидии, а они приносят корпорациям около 65 млрд. долл. в год [73, с. 5], правительственные гарантии, льготное кредитование и т. п. — еще в большей мере расширяют возможности присвоения общественного богатства немногими ⁴.

Анализ новейших явлений экономической жизни США, таким образом, приводит к выводу, что здесь существует устойчивая структура отношений капиталистического присвоения, определяющая и социальный строй производства, и социальную структуру общества. «Капиталистическое производство, — писал К. Маркс, — по существу своему является частным производством даже в том случае, если вместо отдельного капиталиста выступает капиталист ассоциированный» [3, т. 24, с. 275]. Социальное распределение в Соединенных Штатах в полной мере отвечает интересам монополистического капитала, миллионеров и миллиардеров, одним словом, немногочисленной группы частных собственников. Фиксация этого момента позволяет определить и характер власти в американском обществе, тем самым вскрывая несостоятельность апологетических построений «корпорационной» доктрины.

Маркс писал в «Капитале»: «Капиталист не потому является капиталистом, что он управляет промышленным предприятием, — наоборот, он становится руководителем

⁴ Более подробно об этом см. [16, с. 115—122].

промышленности потому, что он капиталист. Высшая власть в промышленности становится атрибутом капитала, подобно тому, как в феодальную эпоху высшая власть в военном деле и суде была атрибутом земельной собственности» [3, т. 23, с. 344]. Атрибутивные свойства исторических форм собственности, как следует из этого определения, с неизбежностью определяют социальный характер как власти в обществе, так и управления самой этой собственностью. Но совершенно ясно, что непосредственные отношения в процессе труда не являются отношениями собственности. Речь в данном случае идет о распоряжении при регулировании производственно-технических, технологических процессов труда. Акты распоряжения и подчинения непосредственно вытекают из общественной природы труда, связаны с разделением трудовых функций людей в их совместной деятельности. Эти акты реализуются с необходимостью в совокупности отношений общественного разделения труда и выражают через них требование объективной логики совместной деятельности людей.

Целесообразное регулирование трудовой деятельности людей в соответствии с логикой технологических процессов выступает как оперативное управление, а реализуемые в его форме акты распоряжения-подчинения участников совместного труда — как оперативное распоряжение. В то же время управление собственностью, представляя собой высшую власть в производстве, осуществляется как монопольное (верховное, неограниченное) распоряжение субъекта господствующей в обществе формы собственности, направленное на защиту его коренных интересов в присвоении прибавочного продукта общества. Монопольное распоряжение реализуется через совокупность общественных отношений присвоения, утверждая посредством их социальную направленность и порядок деятельности каждого участника общественного труда.

Монопольное и оперативное распоряжение органически связаны между собой в функциях управления производством, а в равной мере и обществом. Связаны, но не тождественны. Именно в абсолютизации их взаимосвязи заключается коренной порок современной «корпорационной» теории, доктрины «менеджеральной революции». Субъектом собственности в американском обществе остается по-прежнему класс капиталистов, нанимающий

себе менеджеров, определяющий их служебные функции, меру их прав и обязанностей, способ получения и размеры материального вознаграждения. Последние выступают субъектами оперативного управления и лишь в той мере, в коей их интересы и природа совпадают с интересами и природой монополистической буржуазии (речь, очевидно, может идти здесь только о небольшой группе высших менеджеров), они могут явиться носителями власти самой капиталистической собственности.

Власть собственности с необходимостью предшествует исторически и детерминирует функционально политическую власть в обществе. Теоретически их следует различать («... перед нами, — указывал Маркс, — два вида власти: с одной стороны — власть собственности, т. е. собственников, с другой стороны — политическая власть, власть государственная» [3, т. 4, с. 297]), ни в коем случае, однако, не противопоставляя их. Эта мысль подчеркнута в Программе КПСС, где отмечено, что «государственно-монополистический капитализм соединяет силу монополий с силой государства в единый механизм...» [6, с. 26]. «Сила монополий» — это и есть власть собственности в исторически определенной форме проявления. Концентрированная же собственность в Соединенных Штатах, пишет Ф. Ландберг, хорошо знающий современную американскую действительность, «приносит ее владельцам не только огромные доходы, но и обеспечивает для них или их представителей непомерно большое влияние в экономической, политической и культурной жизни» [34, с. 52]. В результате собственники получают полную возможность направлять государственную политику.

Дело в данном случае не только в том, что государство как в США, так и в других капиталистических странах является органом монополистической буржуазии и используется ею для подавления борьбы рабочего класса и других трудящихся групп населения. Речь идет о процессе сращивания монополистических корпораций с государством, которое уже не ограничивает себя ролью юридического регулятора хозяйства, но усиливает воздействие на него экономических рычагов, таких, как кредит, государственный бюджет и пр. Закономерно поэтому, что господство монополистической буржуазии в настоящее время неизбежно связывается с политическими аспектами функционирования государственно-монополистическо-

го капитализма. Стремление монополий получить правительственные субсидии, гарантии, огромные военные заказы с необходимостью присоединяет к борьбе за экономическое могущество финансово-олигархических групп борьбу за их политическое влияние. Не случайно, передоверяя ведение предпринимательских операций менеджерам, крупнейшие капиталисты США все больше концентрируют свое внимание на вопросах государственной политики и финансовой стратегии. И совершенно неважно, рвутся ли они к кормилу государственной власти сами или проводят на важнейшие посты своих ставленников. Намерения их совершенно ясны: они — в организованном стремлении подчинить все сферы жизни американского общества власти могущественного совокупного капитала. В этом реальное содержание «социальной ответственности» капиталистических монополий, о которой так много и рьяно говорят их защитники в своей «корпорационной» теории.

МОНОПОЛИИ И «ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО»

Одной из центральных посылок «корпорационной» теории выступает тезис о том, что доминирующая роль корпораций в хозяйственной жизни Соединенных Штатов впервые в истории приводит к полному «совпадению» интересов бизнеса и общества. Монополистические корпорации, заявляют авторы книги «История американского предпринимательства», руководствуются сегодня не только интересами их владельцев: они превратились в «инструмент общественного блага». В разделе «Новая эра ответственности» приводится высказывание главы нефтяного треста «Стандард Ойл оф Нью-Джерси» Фрэнка Абрамса, которое звучит так: «Мы несем равную ответственность перед акционерами, покупателями и общественностью вообще, в том числе мы несем ответственность перед правительством» [70, с. 368].

Важнейшим из приемов, к которым прибегают защитники «большого бизнеса», является разграничение категорий монополия и корпорация. Акцент делается на том, что крупнейшие корпорации США как раз и «не являются» монополистическими. Очень подробно об этом писал Дэвид Лилиенталь в своей известной книге «Большой бизнес: новая эра» [59]. Суть его аргументов сводится в целом к тому, что раз господство развитых корпораций в обществе не устраняет конкуренции (замечание само по себе справедливое), то природа «большого бизнеса» не может характеризоваться как монополистическая (ибо монополия-де означает стопроцентный диктат одной компании в какой-либо отрасли производства или потребления). Сами же эти конкурентные силы, впрочем, играют, по Лилиенталю, весьма плодотворную роль в экономике страны [59, с. 124].

А. Берли также, отталкиваясь от верного самого по себе утверждения, что корпорация и монополия далеко

не всегда выступают как тождественные понятия, извращает это положение в свойственном ему крайне апологетическом духе. «Монополистический капитализм, — заявляет он, — сугубо коммунистический тезис. В применении к Америке это всего лишь коммунистический миф» [44, с. 13]. Характеристику монополии как определенного социально-экономического института государственно-монополистического капитализма Берли полностью растворяет в понятии «корпорация», совершенно неисторически определяя последнюю как «организацию людей» [46, с. 17]. В его интерпретации, она выступает в одном ряду с городами и государствами, церковью и политическими партиями, университетами и клубами, нациями и империями [46, с. 22].

Еще одно направление капиталистической апологетики монополий заключается в стремлении выдать их за простой результат экономического роста, безотносительно к характеру родившего их способа производства. Обычно такой подход сочетается с попытками буржуазных идеологов изобразить монополистическую корпорацию не только как венец, но вместе с тем и как причину научно-технического прогресса. Весьма частыми являются, наконец, трактовки монополий в чисто волюнтаристическом духе: как воплощение воли и субъективной деятельности «капитанов» современной индустрии.

«Корпорационная» теория американской буржуазии, как мы уже отмечали, отличается тем, что ее сторонники активно опираются на явления, действительно присущие природе современного капиталистического производства. Однако анализ этих явлений они проводят весьма поверхностно, вынося «за скобки» исследование глубинной их сущности, обусловленной развитием социально-экономических процессов. В силу этого и само содержание «корпорационной» доктрины остается крайне ненаучным и представляет действительность в весьма искаженном виде.

Так, например, природа современного капиталистического бизнеса действительно не сводится к абсолютному господству одной-единственной фирмы. Носителями монопольной власти выступает, как правило, целый ряд крупнейших объединений, втягивающих в свою орбиту множество более мелких фирм и навязывающих свою волю не только потребителям, но в ряде случаев и пра-

вительству. Но эта сторона авторами «корпорационной» теории как раз и игнорируется.

Такой же подход характерен для них и тогда, когда они отказываются ставить знак равенства между корпорацией и монополией. Справедливо, конечно, что корпорации как акционерные общества зародились еще на домонополистической стадии капиталистического развития. Но необходимо отметить, при этом, что процесс концентрации и централизации капиталов с неизбежностью трансформировал крупнейшие из этих компаний в монополистические корпорации, как раз и ставшие той формой, в которую вылилась капиталистическая монополия. Этот факт также остался вне поля зрения авторов доктрины «корпоративной революции».

Можно признать, наконец, что имеются определенные основания в обусловленности развития корпораций «экономическим ростом». В. И. Ленин писал, что концентрация производства, «на известной ступени ее развития, сама собою подводит... вплотную к монополии» [4, с. 27, с. 311]. Весь вопрос в том, что же это за ступень?

Еще Древний Восток был свидетелем строительных работ таких гигантских масштабов, которые и по сей день не могут не вызвать удивления. Тысячи рабов трудились в древнегреческих эргастериях и римских латифундиях. Но общего знаменателя с монополиями здесь нет и подвести к нему «нельзя потому, что история производства совершается в рамках определенных отношений собственности» [23, с. 13]. Так отвечает на вопрос социолог Б. Е. Ланин, автор книги о «большом бизнесе» монополий. Сторонники же «корпорационной» теории, как мы скоро увидим, берегут примеры из истории для более удобного для них случая.

Чем же объясняется подобная «близорукость» этой доктрины в оценке ею определяющих тенденций новейшего капитализма? Прежде всего теми целями и задачами, выполнения которых требуют от ее авторов их генеральный заказчик — современная монополистическая буржуазия. В капиталистическом обществе, отмечал В. И. Ленин, усовершенствование техники, гигантское развитие производительных сил, влекущее за собой концентрацию производства, ведут к тому, «что все главные выгоды этого развития монополизируют ничтожное меньшинство населения» [4, т. 6, с. 204]. Скрывая истин-

не содержание монополии как объединенной мощи капиталов, действующей в интересах извлечения максимальной прибыли на основе эксплуатации наемного труда, «корпорационная» теория неизбежно выступает в качестве инструмента для защиты самых худших сторон современной капиталистической действительности.

Самой своей эволюцией «корпорационная» доктрина показывает все большее приспособление ее к интересам крупного капитала. Даже Берли был в прошлом достаточно резок в своих оценках. «Концентрация экономической мощи, отделенной от собственности, — писал он (вместе с Минзом) в 1932 г., — привела по сути дела к созданию экономических империй и к переходу последних в руки абсолютных монархов нового типа. «Собственники» низводятся до положения людей, лишь представляющих средства, при помощи которых новые господа могут осуществлять свою власть» [45, с. 124]. И хотя внутреннее содержание природы власти в корпорации авторы в работе извратили, их определения, как можно без труда заметить, были весьма колючими. С годами, однако, положение изменилось.

Новые направления в аргументации лучше всего, пожалуй, выразил Либиенталь. «В результате новой всеохватывающей роли правительства в экономике, новой силы и влияния рабочих организаций... и более всего в результате изменений в общественной ответственности большого бизнеса... контроль со стороны подавляющего числа администраторов или акционеров уже не является абсолютным: он отныне разделен и рассредоточен», — писал он в своей книге [53, с. 124]. Можно заметить, что здесь намечены обе линии, по которым в дальнейшем стали реализовываться утверждения об «общественных целях» крупного капитала. И хотя реально в апологии монополий эти линии были слиты воедино, можно сказать, что внимание ряда буржуазных социологов в большей мере сфокусировалось на «внешнеограничительных» по отношению к корпорации факторах, в то время как другие сосредоточили свои усилия на доказательствах перестройки системы внутрикорпоративной мотивации.

Вопрос о механизме, посредством которого должно достигнуть «ограничения» власти монополий, центральной темой своих исследований поставил Дж. К. Гэлбрейт. Отражая эволюцию американского либерализма, он зая-

вил однажды: «Американские либералы в течение многих лет посвятили свое время и энергию, чтобы продемонстрировать сожаление по поводу роста крупного капитала вместо того, чтобы научиться, как лучше жить рядом с ним» [57, с. 132]. Конкретизации этого положения он и посвятил свои основные работы.

Как институционалист, Гэлбрейт не мог не впитать идеи Коммонса, Кларка и других представителей этой школы. Их положения об «общественном контроле» над деятельностью корпорации нашли свое преломление в его доктрине «уравновешивающих сил», выдвинутой им впервые в 1952 г. в работе «Американский капитализм: концепция уравновешивания силы» [54]. Он уже здесь отбросил принцип «laissez faire», уделяя первостепенное внимание исследованию связей крупного капитала с государством и анализу новых моментов во взаимоотношениях между ними.

В отличие от большинства буржуазных специалистов, Гэлбрейт связывает образование монополий с процессом концентрации, причины которой, как он признает, лежат в самой экономике. Процесс концентрации, по его мнению, разрушает конкуренцию, ранее действительно являвшуюся главным экономическим регулятором. Но он, в свою очередь, создает новые ограничения частной инициативе. Однако эти «уравновешивающие силы» нужно искать уже не в рядах соперников, как раньше: они, как считает Гэлбрейт, появились на другой стороне рынка — в рядах потребителей. В данной работе нет нужды останавливаться на этом более подробно. Можно напомнить только, что Гэлбрейт смешивает здесь две разные вещи: конкуренцию, которая, как известно, является отношениями либо между покупателями, либо между продавцами, и определяющие характер конкуренции отношения спроса и предложения, реализующиеся как отношения между двумя этими группами.

Хотя в книге «Американский капитализм» ее автор еще не рассматривает «уравновешивающие силы» в качестве универсального социально-политического инструмента, ограничивая поле их деятельности лишь экономической сферой, он отмечает, что функционирование корпорационного капитала не осуществляется вне государственного воздействия на хозяйственные процессы. Главный недостаток прежней экономической теории

Гэлбрейт видит в отсутствии тесных контактов ее с политической наукой. Если традиционные экономические системы игнорировали фактор власти как внеэкономический по своей природе, то в современных условиях, пишет Гэлбрейт, такое положение нетерпимо, а сам этот вопрос с неизбежностью выдвигается на первый план. Таким образом, и чисто экономические рамки понятия «уравновешивающих сил» по необходимости расширяются, и, не говоря в первой работе об этом прямо, Гэлбрейт соответствующими prerogativaми уже наделяет государство.

В книге «Общество изобилия» [56], вышедшей в 1958 г., Гэлбрейт открыто возлагает задачу обеспечения должного «равновесия» в обществе на государственную власть. В противовес марксистскому положению о капиталистическом государстве как органе власти буржуазии, он изображает государственную власть «нейтральной» и утверждает, что в Соединенных Штатах она в большей мере руководствуется соображениями «высшей справедливости». Гэлбрейт в этой книге фактически выстраивает целую иерархию «уравновешивающих сил», объединяющих собой самые различные институты — профессиональные союзы и другие рабочие объединения, политические партии, предпринимательские союзы, организации ученых, деятелей культуры и т. п. и, наконец, государство.

Растворяя свою аргументацию в апологетических конструкциях «плюрализма элит», Гэлбрейт развивает ее далее в книге «Новое индустриальное общество». Главные упования он, правда, возлагает здесь на изменения в природе мотивации технoструктуры, но признает, что власть последней может содержать в себе значительную угрозу для демократических устремлений масс. Однако он надеется, что взаимный баланс между технoструктурой, представителями государственной бюрократии и педагогическими и научными кадрами «погасит» вредные последствия растущей монополизации общества и уменьшит опасность тоталитаризма¹.

¹ На сходных позициях стоит Д. Белл. Называя основными институтами «нового» общества государство, университеты и крупные капиталистические корпорации, он утверждает, что определяющую роль здесь играют «решения относительно сбалансирования и роста

В последние годы Гэлбрейт стал возлагать на государственную власть еще большие надежды. Это особенно заметно по известной лекции «Кризис индустриального общества», прочитанной в Париже в начале 1971 г., и книге «Экономика и общественная цель» [55] (1973 год). «... Существующая экономическая система не уважает более индивида, — заявляет он. — Она ожидает от людей — потребителей и граждан, что они приведут вкусы и предпочтения в соответствие с интересами технократической организации и примут ее дисциплину» (цит. по: [12, с. 14]). Оставляя нетронутыми принципиальные положения «корпорационной доктрины», Гэлбрейт все же снимает здесь лозунг об единстве экономических интересов крупных корпораций и всего общества. Но, демонстрируя полную беспомощность современного американского либерализма, он в поисках «противовеса» снова и снова обращает взоры на органы государственной власти².

Игнорируя классовое содержание проблемы, «корпорационная» теория приходит к явным натяжкам. Так, некоторые институты, которые она изображает как силы, ограничивающие всевластие монополий, в действительности выступают в качестве инструмента дальнейшего порабощения трудящихся. С позиций «уравновешивающих сил» представители «корпорационной» доктрины проводят мнимое разделение интересов между отдельными отрядами буржуазии и ее предпринимательскими союзами. Это разделение они выводят из дифференциации общественных функций, выполняемых в обществе той или иной группой, пытаясь на этой основе завуалиро-

экономики, идущие от правительства; новые идеи, методы, перспективы планирования и производства, исходящие от корпораций; исследование и развитие знаний, предоставляемые университетами» [41, с. 30].

² Вся система утверждений Гэлбрейта полна глубоких внутренних противоречий. Так, заявляя, что государство должно выступать не только основным объектом, но и субъектом реформирования, он определяет его как «исполнительный комитет технотехтуры» [55, с. 172]. И хотя острое этого положения направляется им против марксистского понимания государства как (в данном случае) органа власти буржуазии, можно задаться вопросом, как же представляет Гэлбрейт реальные возможности такого государства в ограждении общества от своекорыстия технотехтуры? Сколько-нибудь убедительного ответа на этот вопрос Гэлбрейт не дает.

вать единый, общий интерес класса капиталистов в эксплуатации рабочего класса и других трудящихся.

Разумеется, буржуазия не представляет собой нерасчлененного целого. Никто не может исключить возможности соперничества и конкуренции между самыми различными ее отрядами: в рамках капитализма это явление непреходящее и имеющее своей безусловной тенденцией постоянное обострение. При анализе капиталистического производства конкретный учет интересов всех ее групп и расстановки сил между ними имеет серьезное практически-политическое значение, выступая вместе с тем необходимым условием всякого научного исследования. Однако не видеть за соперничеством и конкурентной борьбой в среде буржуазии осуществления единого классового интереса — значит ничего не понять в ее природе, ничего не понять в характере современного капитализма.

В действительности и высшие управляющие корпораций, и собственники, и крупные государственные чиновники, и деятели идеологической сферы — все являются олицетворением одного и того же класса — класса буржуазии. Поэтому в лице предпринимательских союзов и государственных институтов, политических объединений и идеологических центров Соединенных Штатов Америки нужно видеть не «уравновешивающие силы», а то, что они собой действительно представляют: звенья единой цепи классового господства крупного монополистического капитала, каналы, по которым кучка финансовых магнатов проводит свой диктат над всеми сферами жизнедеятельности общества.

Представители «корпорационной» теории «не хотят, — констатировал Р. Миллс, — отказаться от представления, что государство — это своего рода автомат, действие которого регулируется принципом взаимоуравновешивания противоборствующих интересов» [35, с. 333]. Почему? Да потому, что, отражая факт сращивания монополистических концернов с государством, они хотят скрыть другой факт: подчинение капиталистического государства интересам финансово-олигархических групп. «Нам неоднократно говорили о государстве, функционирующем как сверхкорпорация, — отмечается в книге Д. Коэна и М. Минца «Америка, инкорпорейтед», — но нас очень редко предупреждают об опасности существ-

вования сверхкорпораций, функционирующих как государство...» [32, с. 19].

Еще одно обстоятельство хотели бы скрыть защитники крупного капитала. Речь идет об антимонополистической борьбе. «Классовые конфликты, — заявляет Гэлбрейт, — лишь предмет страстной мечты революционеров старого склада» [31, с. 313]. Рабочие объединения, по его мнению, в полной мере «интегрированы» в «корпорационную систему» и функционируют лишь как одна из форм «уравновешивающих сил».

Конечно, нет необходимости отрицать, что некоторая часть организаций пролетариата в Соединенных Штатах находится под сильным влиянием реакционных профсоюзных лидеров и отстает в своей активности и социальной направленности от рабочего движения других империалистических стран. Но на основе этого нельзя делать вывод об «интегрировании» рабочего класса в капиталистическую систему. Протест трудящихся против власти монополий растет, и боевые объединения рабочих выступают здесь не как «уравновешивающие», а как противоборствующие силы, имеющие своей целью не альянс в «группе интересов», а свержение власти финансовой олигархии, революционное преобразование капиталистических отношений в социалистические.

Американские коммунисты выступают с широкой антимонополистической платформой, предусматривающей радикальную демократизацию общественной жизни: перестройку власти, национализацию монополистической собственности, организацию демократического контроля над системой государственного регулирования экономики, установление системы государственной защиты интересов трудящихся, защиту интересов мелкого предпринимательства, расширение политических прав и свобод народа, повышение его жизненного уровня.

Коммунистическая партия США, подчиняя решение этих задач целям непосредственного усиления антимонополистической борьбы, вместе с тем подчеркивает переходный характер этого этапа, его специфическое место в борьбе за достижение коренной стратегической цели — победы социалистической революции.

Ширящиеся от года к году выступления против крупного капитала заставляют буржуазных идеологов изыскивать все новые и новые способы его защиты. «Корпо-

рациональная» теория, стремясь вывести монополии из-под удара, присоединяет к рассуждениям о «внешнеограничительном» механизме положения о «перерождении» самой корпорации, «революции в характере активной ответственности большого бизнеса» [59, с. 30]. «В высшем классе, среди управляющих и владельцев крупных промышленных предприятий, — писал об этом У. Липпман, — произошло революционное изменение позиций со времени первого появления крупного капитала. У людей, которые привыкли осуществлять власть, развивается удивительное чувство понимания обязанностей, налагаемых ею. Век магнатов-грабителей, капиталистов-выжимателей пота миновал, и в крупных современных корпоративных комплексах появилось новое поколение управляющих, которые понимают, что они являются частью новой формы социальной организации. Старые концепции экономистов и реформаторов более не соответствуют действительности. В них не фигурируют люди, которые руководят предприятиями... и знают, что наряду с тем, что они должны трудиться ради частных прибылей, они должны служить интересам благосостояния государства...» [80]³.

В обоснование данных положений «корпорационная» теория стремится выработать не только свои методологические установки, но и опереться на узловые положения всей буржуазной социологической науки.

Буржуазные утилитаристы в лице Бентама, Милля и Спенсера исходили из предпосылки, что конечной целью и основным стержнем человеческой деятельности может выступать только стремление к собственной выгоде, поэтому действительного субъекта общественного процесса они не могли определить иначе, как «экономического человека». С этой точки зрения, свобода как условие следования соображениям индивидуальной выгоды (являвшейся, по их мнению, главной предпосылкой благосостояния общества в целом) в их учениях выступала как свобода от обязанностей и ответственности перед общественным мнением. Со временем, по мере вынужденной переоценки значения индивидуализма, что, как мы отмечали, преломилось в институционализме, такие положения с неизбежностью должны были быть модифи-

³ Более подробно об этом см. [68 а].

цированы. Поиски новых мотивационных моделей, в свою очередь, поставили вопрос о судьбах прибыли как ведущего мотива капиталистического предпринимательства.

Уже Альфред Маршалл, разбирая природу экономической деятельности, утверждал, что последняя в значительной степени имеет своей основой следование индивиду общераспространенной системе ценностей и моральных норм. О «спонтанном» подчинении человека нормам соответствующей группы писал в своем обосновании «нелогичных поступков» и их ведущей роли в общественном развитии Вильфредо Парето. На позициях «ценностного» отношения к действительности стоял Эмиль Дюркгейм. Цель деятельности он выводил из принадлежности индивидуального сознания «социальному», «родовому» сознанию, генетической зависимости индивидуальных представлений о «должном» от ценностных представлений «социальной группы».

Весьма подробно остановился на разработке данной проблемы Макс Вебер. В своем учении о «духе капитализма» он отказался от понимания прибыли как главного стимула экономической деятельности и предложил искать основу хозяйственного развития в области мировоззрения и морали. Так, в своих трудах по религиозной социологии он стремился показать, какое огромное значение для утверждения капиталистического способа производства имели этика и религия аскетического протестантизма. В Англии и Америке, странах наиболее развитого капитализма, утверждал Вебер, основным движущим нервом последнего выступала совсем не жажда стяжательства и мотивы «эпикуреизма», а исключительно особая религиозно-этическая установка, специфическое понимание долга, к которому призван человек в силу своей профессии, в силу predeterminedенного свыше места, занимаемого им в обществе. Поэтому предприниматель, по его мнению, был обязан увеличивать свой капитал и расширять предприятие вовсе не в силу корыстных целей (квакеры были известны своим богатством), а в силу веления абстрактного профессионального долга. Только такая «мирская аскеза», по Веберу, могла предоставить необходимую концентрацию энергии для создания мощного американского и английского капитализма.

Исключительное значение для «корпорационной» теории приобрели положения о «нормативной ориентации

действия», которые развивает в США Толкотт Парсонс. «Целостная личность, — пишет он в статье «Мотивация экономической деятельности», — чувствует обязанность жить в своих различно определяемых ролях в соответствии с ожиданиями окружающих... Таким же образом эта личность имеет и чувствует обязанность уважать законную власть в лице других людей и использовать ее правильно, когда владеет ею сама. Она обязана уважать права других, а иногда моральные мотивы диктуют позитивную обязанность настаивать на уважении своих собственных прав. Наконец, эта личность обязана признавать статус других индивидов соответственно стратификации, в особенности... статус тех, кто стоит выше данной личности. Все эти обязанности — показатель «незаинтересованности» индивида. Они говорят об «идентификации» индивидом себя с общим образцом, соответствующим основным нормам поведения в обществе» [62, с. 206].

В концепции Парсонса целью деятельности индивида выступают не соображения выгоды, в том числе и материальной, а оправдание «экспектации», т. е. возлагаемых надежд, ожиданий его окружения. Применительно к современному капиталистическому обществу это истолковывается таким образом, что деньги потеряли здесь былое значение: они не более чем символ общественного «признания», «уважения», «престижа» и т. д. Эти последние единственно и выступают, по Парсонсу, объективным основанием мотивации человеческой (в том числе и предпринимательской) деятельности в данной социальной системе⁴. Подобная позиция приводит Парсонса к психологическому подходу к определению природы влас-

⁴ Против идеализации современного бизнеса свидетельствуют сами бизнесмены. Можно сослаться на исследования, проведенные в середине 1970-х годов группой специалистов Гарвардского университета. 1700 читателей журнала «Harvard Business Review», 45% из которых — высшие менеджеры, отвечая на вопросы предложенной им анкеты, заявили, что современный бизнесмен не испытывает особой склонности к соблюдению этических норм и прежде всего руководствуется соображениями о том, как увеличить свой капитал. Четверо из каждых семи опрошенных отметили, что предприниматель сегодня не остановится перед прямым нарушением моральных норм, если он надеется что-то выиграть и не опасается огласки. Четверо из пяти управляющих признали, что в отраслях, где они работают, такие нарушения получили широкое распространение [75, с. 79—86].

ти в корпорации, которая и объясняется им прежде всего как «способность» индивида к действию. Такие рассуждения в полной мере были использованы современной «корпорационной» теорией⁵.

В работе «Американская экономическая республика» Берли заявил: «Никакая экономическая система не может быть эффективной, если она не включает мотивы, выходящие за рамки индивидуальной прибыли или выгоды» [44, с. X]. Моральные и социальные императивы он выражает здесь понятием «трансцендентальный коэффициент» и утверждает вслед за Вебером, что США своими хозяйственными достижениями в большей степени обязаны именно «этическому фактору»: влиянию протестантской этики на развитие филантропических институтов, «альтруистическому использованию средств» и т. п. «В Соединенных Штатах, — пишет Берли, — трансцендентальный коэффициент постоянно был выше и развивался последовательнее, чем в других странах. Он породил большую производительность и большие интеллектуальные ресурсы для дальнейшего развития» [44, с. 211].

В своих рассуждениях об «альтруистическом» климате в американском обществе Берли часто оперирует крайне бессодержательным понятием «корпоративная душа». В поисках аналогии характеру власти, которой обладает бизнесмен в «развитой» корпорации, он обращается к средним векам, когда еще не сложилось ни обычное, ни нормативное право. Абсолютная власть, говорит он, которой в Англии и Нормандии того времени были наделены бароны, существенно ограничивалось неким «правом совести», которое настолько вошло в традицию, что было выше всех законов. Берли экстраполирует такую трактовку на мир корпоративного бизнеса, преломляя ее в рассуждениях о роли общественного мнения и «корпоративной совести» [43, с. 90—91].

Корпорации, заявляет Берли, превратились «скорее в обслуживающий, нежели тиранический институт» [46,

⁵ Т. Парсонс сам разделяет основные положения «корпорационной» доктрины. Так, в полемике с Р. Миллсом он заявил: «Я должен подчеркнуть, что элитой бизнеса является сейчас не элита собственников; центр ее переместился в сторону профессиональных администраторов и управляющих» [63, с. 211].

с. 54], они «были вынуждены почти против своей воли принять на себя значительную часть роли носителя совести американского общества двадцатого века» [46, с. 182]. Теперь для ограждения личных свобод вполне достаточно будет обратиться в суд «справедливости» (аналогичный «court of equity» феодальной эпохи), действующий в рамках корпорационной структуры в соответствии с выработанным «кодексом чести».

Политика монополистического капитала на деле отнюдь не отличается особой «совестливостью». Как заметил прогрессивный английский писатель и ученый Чарлз Перси Сноу: «Факт — это факт, это факт!», и нет более убедительного опровержения вымыслов буржуазной апологетики, чем факты, взятые из самой капиталистической действительности. Весь вопрос в том, кто и как их интерпретирует.

Топливо-энергетические монополии, например, совсем недавно тоже обрушили на американскую общественность цифры и факты о нарастающем «энергетическом кризисе». Они умолчали только о том, что подлинной первопричиной кризиса является не нехватка топлива сама по себе, а их же своекорыстная политика. Энергопроизводящие компании США искусственно поддерживали высокий уровень цен и прибылей, намеренно создавая выгодный для себя рыночный механизм. Они ограничили национальное производство нефти, занизили данные о запасах газа, вынуждая федеральные органы пойти на повышение цен, захватив запасы угля, частично прекратили их разработку, что вызвало нехватку этого топлива и рост цен на него. Используя махинации с тарифами, топливо-энергетические корпорации нажили баснословные прибыли, и все это осуществлялось исключительно за счет мелких потребителей.

Американский публицист Джеймс Риджуэй в опубликованной недавно книге «Последняя игра» [66] приводит несколько примеров, характеризующих хищническую деятельность энергопроизводящих монополий США последних лет. Так, «Бостон гэс компани», сбывая газ потребителям по 2,22 доллара за 1000 куб. футов при продажной цене производителей 17,5 цента, взвинчивала стоимость на 1200%. Подобная политика с неизбежностью вела к общему росту цен, резко обостряя инфляционные процессы в стране. Между тем позиция бур-

жуазного государства свидетельствовала о всемерном потворствовании своекорыстным устремлениям монополистического бизнеса. Так, рядовые граждане в 1970 г. выплачивали свыше 20% налогов, в то время как ставка федерального налога для «Галф ойл», входящей в число семи крупнейших нефтяных компаний капиталистического мира, не превышала 1,8%. Вместе с тем правительство принимало явно недостаточные меры для разработки ресурсов, находящихся в государственной собственности. «Политика, породившая энергетический кризис, — свидетельствует Риджуэй, — есть функция корпоративного государства. Она представляет собой звено процесса, направленного на централизацию экономической и политической власти в руках горстки организаций, частью предпринимательских, частью государственных, частью смешанных» [66, с. 12—13].

Политика топливно-энергетических корпораций — не исключение из общего правила, а подтверждение его. «Кодекс чести» монополий — погоня за наживой любыми средствами. «Совесть корпораций — если таковая вообще существует, — отмечали совсем не склонные к радикальным выводам Д. Коэн и М. Минц, — совершенно не поддается воздействию... Чем выше концентрация экономической мощи, тем меньше забота о жизни, здоровье, окружающей среде и экономическом благосостоянии народа. Катастрофически меньше, чем даже было до сих пор» [32, с. 170]. Политика монополий еще более углубляет пропасть между богатыми и бедными, ложится тяжким бременем на плечи трудящихся, откликается ростом увечий и травматизма на производстве. Степень выгодности капиталистического бизнеса в США находится в обратно пропорциональной зависимости от заботы о здоровье рабочих и безопасности их труда. Если у корпораций и есть «душа», то это душа вампира. Капиталистическое производство «является расточителем людей, живого труда, расточителем не только тела и крови, но и нервов и мозга» [3, т. 25, ч. 1, с. 101].

Не может быть «общего интереса» в мире бизнеса. Богатство общества создается здесь руками рабочих, трудящихся фермеров, знаниями и опытом трудовой интеллигенции. Рост состояний немногих не может не сопровождаться усилением эксплуатации тех, кто находится на другом полюсе общества. «Бесперывное накоп-

ление преимуществ, совершающееся на самом верху пирамиды богатства, — по-своему подтверждает на американском материале Р. Миллс выводы «Капитала», — покоится на тех же самых закономерностях, что и порочный круг нищеты, существующий в самом низу» [35, с. 151].

«Корпорационная» теория в определении природы мотивации основывается на субъективно-идеалистических посылках, она направлена против материалистического понимания истории, только и превращающего, как подчеркивал В. И. Ленин, социологию в науку. Центр тяжести эта концепция перемещает в область специфических, субъективных интересов современного бизнесмена. «Эти люди, — пишет Берли, — не подвержены обычному действию системы прибыли; они становятся... профессиональными администраторами, которые распределяют плоды американской промышленной системы, направляя ее современную деятельность и выбирая пути ее будущего роста» [43, с. 18].

Известно, какое значение при выработке материалистической философии истории К. Маркс придавал критике основных положений буржуазной политической экономии. Его не удовлетворяло, в частности, то, что для экономической теории «последней причиной является интерес капиталистов; иными словами, она предполагает как данное то, что должна вывести в результате анализа» [1, с. 559]. Разбирая экономическое учение Адама Смита, он также указывал, что объяснять категорию прибыли не из природы прибавочной стоимости «пошло и нелепо» [3, т. 26, ч. 1, с. 65—66]. Отвергая мысль о том, что погоня за прибылью диктуется субъективными интересами капиталистов-предпринимателей, Маркс за основу анализа всегда брал сущность капиталистических производственных отношений, самый механизм капиталистического воспроизводства. Представители же «корпорационной» теории полностью игнорируют связь между управлением хозяйственными организациями и общественно-экономическими формациями, в которых эти организации функционируют и развиваются.

Г. Минз так характеризует монополистическую корпорацию: это «коллективное предприятие», которое «использует ресурсы труда и капитала общества, чтобы удовлетворить его потребности. В общих интересах, что-

бы это использование осуществлялось с экономическим эффектом и со справедливостью ко всем участникам» [60, с. 286]. Минз, правда, считает, что погоня за прибылью еще остается важным инструментом «коллективного капитализма». Однако поскольку, отмечает он далее, отделение собственности от контроля «подрывает функцию прибыли как стимула к наиболее эффективной деятельности предприятия» [61, с. 62], возникает необходимость замены ее другими критериями. Эти критерии Минз очень хотел бы найти в «согласовании интересов всех участников», но в силу того, что интересы эти, по его признанию, продолжают оставаться все же противоречивыми, он предлагает прибегнуть к услугам особого типа арбитража. Роль же арбитров, по его утверждению, может взять на себя только одна группа — управляющие.

«Критерий социальной ответственности, — пишет Минз, — делает необходимым рассмотрение крупной корпорации как социального института. Этот критерий говорит управляющим: ваша функция в обществе — вести дела корпорации в общественных интересах, служа благополучию собственников, рабочих и служащих, поставщиков, потребителей и публики», и наряду с этим «ваша функция — делать прибыли для вашей корпорации» [60, с. 252]. Абсолютизация последней, однако, ухудшает возможность справедливого распределения национального дохода и эффективность работы самих предприятий, добавляет Минз, поэтому, чтобы управляющие прониклись большим чувством «социальной ответственности», он предлагает бонусы за прибыль заменить бонусами за эффективность производства.

Таким образом, Минз в лучшем случае ратует за целесообразность применения ряда экономических стимулов и мер. Но центральный пункт он перемещает из области объективных экономических отношений в область субъективных интересов и морально-этических норм. Такой подход не только не преодолевает субъективизма прежних буржуазных экономических доктрин, но еще более углубляет его.

В действительности погоня за максимальной прибылью является объективной экономической закономерностью, непосредственно вытекающей из основного экономического закона капитализма — закона прибавочной стоимости. «Капитал, — отмечал Маркс, — боится отсут-

ствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты» [3, т. 23, с. 770]. В условиях государственно-монополистического капитализма погоня за максимальной прибылью еще более усиливается, ибо господство крупных монополий в экономике, подчинение им государства обеспечивает реальную возможность извлечения монопольно высоких прибылей. «Американский финансово-индустриальный комплекс, — отмечал на международном Совещании коммунистических и рабочих партий Генеральный секретарь компартии США Гэс Холл, — переплетающийся с мощью государственного аппарата, который находится у него на службе, использующий новые научные достижения, организованный и контролируемый монополиями... превратился в самого жестокого в истории человечества, бездушного, дьявольски эффективного и расчетливого эксплуататора и пожирателя ресурсов, как природных, так и людских. Он стал еще более диким чудовищем эксплуатации, нацеленной на максимальную прибыль» [9, с. 545].

«Корпорационная» теория абсолютизирует тот факт, что для монополий соображения о непосредственных прибылях в тот или иной период времени могут не являться руководствующими. Гиганты корпоративного бизнеса могут ограничить выгодные продажи для того, чтобы обеспечить расположение к себе могущественного союзника, ослабить на время накал конкурентной борьбы. Вставая на путь расширения производства, они могут ограничить свою непосредственную прибыль для того, чтобы захватить нужный рынок, ослабить или уничтожить опасного конкурента.

Авторы «корпорационной» теории фальсифицируют подобного рода явления и утверждают, что цена товаров определяется в «новом индустриальном обществе» не отношениями спроса и предложения, а устанавливается администрацией корпорации по своему усмотрению («администрируемые цены» Гэлбрейта). Они утверждают, что политика ценообразования руководствуется не погоней за прибылью, а соображениями «максимальной пользы». Извлечение «максимальной пользы» требует, говоря словами Минза, «определения оптимального баланса между большей или меньшей нормой доходности капитала и большим или меньшим риском возникновения конкуренции» [61, с. 163]. Действительно, даже при хорошей

конъюнктуре монополисты боятся доводить монопольную цену до такого уровня, который делает неизбежным появление опасной для них конкуренции и срывает тем самым монопольно высокую цену. Реальное содержание категории «максимальная польза» заключается поэтому не в пользе для рядового потребителя: она нужна для того, чтобы оправдать сохранение установленной монопольной цены, которая была бы независимой от конъюнктурных колебаний.

Вся методология «корпорационной» теории построена на отрыве проблемы обобществления капитала от проблемы присвоения прибавочной стоимости. Вместе с отделением собственности от контроля она отрывает и обобществление от присвоения и этим полностью скрывает капиталистическую сущность мира корпораций. «Коллективным» ее сторонники называют предприятие не потому, что оно принадлежит коллективу капиталистов (т. е. ассоциированному капиталу, находящемуся под контролем мощных финансовых групп), а потому, что оно, в их представлении, «объединяет» рабочих, служащих и капиталистов и управляется наемными администраторами. Нового «качества» жизни, однако, такое «объединение» в действительности не дает.

«Корпорации, — настойчиво заявляет между тем Д. Белл, — могут быть силой для согласования интересов; в равной степени они могут быть ареной для проявления личной инициативы... Они должны формировать для своих членов удовлетворительный образ жизни...» и «неизбежно становятся ареной, на которой решаются требования социальной безопасности, справедливости и уважения» [42, с. 288; 285].

За громкими словами о «социальном партнерстве» в корпорации стоит неизменное стремление буржуазии вовлечь рабочих в производство все более высокой прибавочной стоимости. Иллюзия «сотрудничества» призвана набросить покров на действительное отчуждение трудящихся от «корпоративного общества», основанного на господстве небольшой кучки монополистов. Своей конечной целью «гармония интересов», проповедуемая защитниками современного капиталистического бизнеса, имеет задачу вытеснения из сознания рабочего класса самого понятия классовой борьбы и выступает как своеобразная страховка от революционных потрясений.

Форма управления, вопреки представлениям авторов «корпоративной» доктрины, еще никогда не определяла сущность предприятия: характер последнего невозможно раскрыть без того, чтобы не ответить на вопрос, кому оно принадлежит и кто реально извлекает доход. Собственность же на орудия и средства производства на всех этапах развития буржуазного общества продолжает сохранять капиталистическую природу, и только в результате победы социалистической революции она может получить достоинство и характер собственности общественной. В силу этого и характер власти в корпорации и цели современной предпринимательской деятельности с неизбежностью продолжают определяться природой капиталистического способа производства, погоней за прибылью. Вот здесь и возникает необходимость более близкого рассмотрения той категории лиц, которые сегодня направляют политику монополистического капитала.

АКЦИОНЕРЫ И МЕНЕДЖЕРЫ

Одной из главных задач идеологов империализма является стремление скрыть то господствующее положение, которое в мире бизнеса занимают крупнейшие собственники. «В типичной крупной корпорации, — заявляют они, — акционеры перестали обладать преобладающим контролем над предприятиями...» [61, с. 58]. Этот контроль сосредоточили в своих руках менеджеры, представляющие собой новую, «принципиально однородную» социальную группу. В рубриках американской статистики Генри Форд II, при жалованьи 375 тыс. долларов в год и трехмиллионных дивидендах по акциям, числится наряду с обычными мастерами, клерками всего лишь просто служащим, служащим компании, где членом его семьи принадлежит 40% всех акций [30, ч. 1, с. 48]. Сторонники «корпорационной» доктрины, таким образом, не только извращают действительную суть социально-классовой структуры американского общества, но и выступают против марксистско-ленинского учения о классах и классовой борьбе.

В марксистской социологии, согласно данному В. И. Лениным определению, «классами называются большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению (большей частью закрепленному и оформленному в законах) к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают» [4, т. 39, с. 15].

Это определение выражает наиболее общие, существеннейшие черты классов, дает основание для установления различий между ними, указывает на их историче-

скую роль в общественном процессе, в той или иной общественно-экономической формации. Но сама эта категория не является вечной и неизменной: в каждой данной формации на различных этапах ее развития объективно складываются соответствующие условия, от которых зависят и природа классов и особенности их внутренней структуры. Ленинское определение служит важнейшим методологическим инструментом для объяснения классовой структуры общества государственно-монополистического капитализма, указывает на основные направления критики современной буржуазной теории в соответствующих областях.

Буржуазия, являясь наряду с пролетариатом одним из двух основных классов капиталистического общества, не исчезла и не исчезнет до победы социалистической революции и утверждения социализма. В качестве владельца орудий и средств производства она занимает господствующее положение в системе производственных отношений современного капитализма и располагает всеми возможностями для осуществления этого господства (экономической и государственной властью прежде всего). Тот факт, что непосредственное руководство капиталистическими предприятиями в растущей степени переходит в руки наемных администраторов, не меняет природы буржуазии как класса и не отменяет ее господства в обществе. Однако на структуру этого класса данный процесс не может не наложить известного отпечатка.

Согласно данным американской статистики, за 20 последних лет число акционеров выросло в несколько раз, составляя в настоящее время более 30 млн. человек [79, с. 456]. В начале же 50-х годов их было лишь немногим больше 6 млн. [77, с. 469]. Официальная статистика, однако, редко публикует сведения о распределении собственности в стране, ограничиваясь информацией о доходах населения и сумме налогов, выплачиваемых отдельными лицами. Некоторые данные можно почерпнуть также и в исследованиях ряда американских специалистов. Но и на основе этих ограниченных публикаций можно сделать вполне определенные выводы, выводы, которые диаметрально противоположны заключениям «корпорационной» теории.

Защитники монополистического капитала в течение многих лет твердят, о том, что в США происходит «диф-

фузия» собственности, что акции и облигации «распылены» среди миллионов владельцев. И хотя они не раз громогласно заявляли о программах по распространению акций среди рабочих и служащих, вопрос о действительном социальном составе акционеров старательно обходился ими молчанием. Причины этому найти нетрудно: реальное распределение акционерного капитала полностью противоречит любым утверждениям о его «демократизации» (См. [70 а]).

85% американского населения вообще не имеет акций. Показательно, что из 33 млн. акционеров рабочие и фермеры составляют соответственно только 2,7 и 0,3% их общего числа. Среди тех, кто располагает годовым доходом меньше, чем 3 тыс. долларов, насчитывается всего 5% акционеров, среди получателей годового дохода от 3 до 5 тыс. долларов акции имеют лишь 11% их числа, подавляющая же часть акционерного капитала сосредоточена в руках богатейших семей [78, с. 473]. Ф. Ландберг в своей книге «Богачи и сверхбогачи» отмечает, что на долю всего лишь 0,33% взрослого населения США приходится около четверти национального богатства страны [34, с. 47]. Менее 1,6% населения владеют более чем 80% всех акций, 88,5% всех облигаций, выпущенных корпорациями, и 100% всех облигаций штатов и муниципальных органов [34, с. 34]. Концентрацию владения и контроль в руках немногих Ландберг определяет как характерную черту американской экономики.

Идеологам монополистического капитала трудно опровергнуть факты, свидетельствующие о реальном распределении собственности в стране. «В 1950 г., — пишет Гэлбрейт, — семьи, входящие в нижние две трети в шкале доходов, не делали никаких сбережений вообще... Более половины всех личных сбережений приходилось на долю тех, кто входил в высшую группу, составляющую всего 5% получателей дохода. Нет никаких оснований считать, — признает Гэлбрейт, — что с тех пор сбережения приобрели более четко выраженный демократический характер» [31, с. 74—75].

Заявление весьма откровенное, но, утверждают далее сторонники «корпорационной» доктрины, главное здесь совсем не в распределении богатства, а в характере той реальной власти, которой в США обладают уже не собственники, а управленческий аппарат крупных корпора-

ций. «Трансформация собственности от активной ее роли в пассивное богатство, — формулирует этот вывод Берли, — происходит таким образом, что богатейшая прослойка уже не имеет более власти» [44, с. 53]. При ближайшем рассмотрении фактической стороны дела такие заявления опровергаются полностью.

Ход событий последних лет свидетельствует о том, что крупнейшие акционеры не только не «уступают» власть, но все более сосредоточивают бразды правления в своих руках. В первой тысяче самых больших корпораций около 900 председательских или президентских постов занимают представители семей, каждая из которых владеет акциями на сумму свыше 10 млн. долларов [30, ч. 1, с. 47]. В США до сих пор остается значительное число компаний, которые контролируются либо отдельными капиталистами, либо членами одной семьи. Орган деловых кругов Соединенных Штатов журнал «Форчун» насчитывает 150 подобных фирм из крупнейших 500. Главные административные посты здесь занимают крупнейшие акционеры или их ближайшие родственники. «Это говорит о том, — заключает «Форчун», — что разговоры об упадке традиционного собственника-предпринимателя преувеличивают действительность» [74, с. 152].

В условиях функционирования современного акционерного капитала господствующее положение в корпорациях можно занять, имея в своих руках контрольный пакет, составляющий 20, 15, а то и 10% акций. Ф. Ландберг считает для этого достаточным контрольный пакет в 5% [34, с. 38]. «Миллионеры и менеджеры» — так называется книга С. М. Меншикова, в которой он в результате сравнения крупных пакетов акций в ста крупнейших монополистических объединениях в середине тридцатых годов и три десятилетия спустя приходит к выводу о том, что число компаний, в которых наибольший пакет составляет не менее 10% акций, за эти годы практически не уменьшилось, а в некоторых группах (от 10 до 20%) даже несколько возросло [24, с. 303].

Более того, сам рост акционеров «вширь» также обеспечивается прежде всего за счет представителей обеспеченных групп населения. За 1959—1970 гг. число владельцев акций с годовым доходом менее чем 8 тыс. долларов уменьшилось на полтора миллиона человек. Показательно, что «вымывание» было тем большим, чем

меньшим был сам этот доход. Вместе с тем на группы акционеров, располагающих суммой свыше 10 тыс. долларов в год, пришлось за это же время 96% прироста [79, с. 322, 456]. Процесс «демократизации» капитала, таким образом, обошел стороной рабочий класс и другие трудящиеся слои населения.

Современная действительность Соединенных Штатов Америки в полной мере подтверждает вывод В. И. Ленина о том, что «демократизация» владения акциями, от которой буржуазные софисты... ожидают (или уверяют, что ожидают) «демократизации капитала»... на деле есть один из способов усиления мощи финансовой олигархии» [4, т. 27, с. 345].

Сама по себе покупка нескольких акций несколько не приближает владельца к ассоциированному капиталу компании и не предоставляет фактически никаких прав. Действительными правами обладают лишь немногие собственники, контролирующие деятельность корпораций либо индивидуально, либо коллективно, посредством механизма финансово-олигархических связей. В книге И. И. Беглова «США: собственность и власть», явившейся результатом 13-летних исследований автора, отмечается, что «в действительности утверждения о пассивной роли акционеров относятся не ко всем акционерам. Они справедливы по отношению к миллионам сравнительно мелких акционеров. Активную роль в управлении корпорациями и в финансово-промышленном мире играют не более 2 тыс. самых крупных акционеров. Они составляют всего 0,01% от общего числа... лиц, которые владеют акциями. Как видим, в статистике они выглядят величиной крайне ничтожной. Но в системе управления корпорациями им принадлежит господствующее положение» [14, с. 84].

Анализ последних интерпретаций «корпорационной» теории свидетельствует о намечающемся смещении некоторых акцентов в буржуазной идеологии. Думается, в настоящее время нельзя считать новую линию здесь доминирующей, но она начинает высвечивать все более и более четко. Речь идет об усиливающихся атаках «справа». Заметное число воинствующих антикоммунистов считает, что курс апологетики капитализма под флагом его «трансформации» является бесперспективным и даже пагубным для правящего класса. С этих позиций

они все более активно выступают против концепции конвергенции двух противоположных социально-экономических систем, всех вариаций буржуазного реформизма, вновь поворачивая к превознесению традиционных капиталистических «ценностей».

Характерно, что на проводимой в 1972 г. Белым домом конференции на тему «Индустриальный мир будущего» лейтмотивом большинства выступлений было открытое восхваление частнопредпринимательской системы капиталистического общества. Так, например, в сообщении Дж. Макфарланда «Корпорация в 1990 г.» прямо утверждалось, что, несмотря на всевозможные модификации, философия и основные элементы частного предпринимательства не только сохранятся в будущем, но и останутся краеугольным камнем «постиндустриального общества» [40, с. 291—293].

Для воинствующих защитников капитализма «корпорационная» доктрина является весьма удобной мишенью для нападков, что тем не менее ни на грань не убавляет апологетической направленности последней. Особый протест у сторонников открытого восхваления капиталистического строя вызывает как раз идея об «отстранении» крупнейших акционеров от управления и власти в корпорации. Нужно заметить, однако, что оба направления по своей социальной сущности едины и лишь по-разному решают одну и ту же задачу: апологию государственно-монополистического капитализма, сохранение власти финансовой олигархии. Последнюю в равной мере устраивают любые аргументы, лишь бы ее реальное господство оставалось непоколебленным. А господством в обществе магнаты монополистического капитала ни с кем делиться не собираются.

Важнейшей чертой американской плутократии является ее замкнутость. И без того узкий круг властвующей монополистической буржуазии постепенно превращается в своего рода наследственную касту. «Владельцы крупных состояний в Америке, — отмечал Ф. Ландберг, — организованы в защитные фаланги, напоминающие иерархию династий в феодальную эпоху» [33, с. 38]. О «самовоспроизводстве господствующих социальных групп» в США говорят и американские социологи Кеннет Прюит и Аллен Стоун, опубликовавшие в 1973 г. книгу «Правящие элиты» [64]. Поскольку классовый анализ капитали-

стического общества авторы подменяют расплывчатым подходом в духе элитарной концепции неолиберализма, их методологические позиции не выдерживают никакой критики. Книга, однако, ценна фактическим материалом, который в известной степени проливает свет на природу господствующего в Соединенных Штатах класса. Включая в «правящую элиту» крупнейших деятелей финансовой и промышленной отраслей хозяйственной жизни, а также руководителей важнейших звеньев государственного и военного аппарата, К. Прюит и А. Стоун приходят к выводу о том, что 90% этой элиты пополняется за счет 20% богатейшей части населения, около 10% ее дают следующие по богатству 20%, на долю же остальных 60% приходится лишь одна сотая всего воспроизводства правящей группы [64, с. 137]¹. Авторы отмечают, что в американском обществе из более чем 200 млн. человек реальной властью обладают лишь несколько тысяч, а число лиц, занимающих ключевые посты, вообще исчисляется немногими сотнями [64, с. 131].

Конечно, делать вывод о полной неизменности состава американской плутократии было бы ошибочно. Старые семейные кланы финансовой олигархии Соединенных Штатов продолжают и донныне занимать ведущие позиции в экономике страны. Это прежде всего Морганы, Дюпоны, Рокфеллеры, Меллоны, Форды, Питкерны, Рейнольдсы, Гарриманы и др. В последнее время, тем не менее, появилась «новая плутократия», нажившая свои состояния в новейших, быстро растущих отраслях промышленности: нефтяной (Гетти, Ханты, Хьюзы), электротехнической и электронной (Уотсон, Фэрчайлд), химической (Олин) и др. Банковские и страховые операции также обогатили ряд семейств: так, например, выдвинулись Диллоны. Рост влияния этих капиталистов, однако, оставил прежней природу финансовой олигархии: приход новых

¹ Интересное исследование провел в конце 50-х годов Р. Миллс. Проанализировав данные без малого за сто лет (со времени гражданской войны в США) о 275 владельцах крупнейших состояний в Америке, он зафиксировал, что 91% нынешних богачей уже родились миллионерами и лишь остальные 9% — выходцы из более низших слоев населения [35, с. 143—145]. «Американские состояния, — подтверждает этот вывод Ландберг, — достигли периода стабильности и их обладатели рождаются в пурпурных мантиях, подобно лордам герцогам и графам» [33, с. 20].

людей на вершину пирамиды богатства никогда еще ничего не менял и не мог изменить ни в сущности классов, ни в характере общества.

Этот вывод в равной мере относится и к другому источнику пополнения крупной монополистической буржуазии. Речь идет о высших менеджерах монополистических корпораций.

Сторонники «корпорационной» теории, с одной стороны, пытаются противопоставить управленческий аппарат крупных концернов классу капиталистов, с другой — они молчаливо игнорируют то различие, которое реально существует между директорами и президентами монополистических объединений и представителями низшей администрации. Даже Гэлбрейт, который стремится отойти от плоских аргументов, оставляет проблему внутрикорпоративных различий (речь в данном случае идет о структуре) в стороне, явно предпочитая ей вопрос о «совместимости целей». Он обходит доводы, свидетельствующие о максимизации личного дохода у высших администраторов капиталистических фирм, и с нескрываемым сочувствием цитирует слова американского экономиста Мура о том, что «средний уровень жалования управляющих даже в ведущих корпорациях не является чрезмерно высоким» [31, с. 161]. Здесь же, правда, упоминается о том, что в некоторых случаях сумма жалования достигает астрономических величин, но Гэлбрейт, видимо, склонен рассматривать такие факты как исключения, оставляя их во всяком случае без комментариев.

При ближайшем рассмотрении подобные утверждения не выдерживают никакой критики. Д. М. Гвишиани, характеризуя аппарат управления развитой монополистической корпорации, выделяет в нем три слоя. К первому принадлежат представители высшей администрации: председатели правлений, директора, президенты, вице-президенты и т. п., которые являются доверенными лицами ассоциированного капиталиста. Второй слой в аппарате управления состоит из сравнительно высокооплачиваемых специалистов, занимающих подчиненное положение и не определяющих политику фирмы. И, наконец, существует третий, самый низший, слой управленческого персонала, по своему положению (заработная плата, условия труда) мало чем отличающийся от рабочих [15, с. 59].

Представители управленческой элиты получают огромные оклады, достигающие подчас сотен тысяч долларов в год. Это неизмеримо выше заработной платы простых рабочих и служащих. «Вознаграждение» высших менеджеров во многих случаях превышает годовой оклад президента США, установленный в настоящее время, как известно, в сумме 200 тыс. долларов. «Вряд ли найдется председатель или президент хотя бы одной из 750 крупных компаний, — пишет Ландберг, — который не получал бы гораздо большего жалованья» [34, с. 477]. Нужно отметить, что фиксируемый «заработок» от 200 тыс. до 800 тыс. долларов в год только звонкой монетой [34, с. 442] часто включает лишь «вознаграждение за труд» (оклад, тантъемы, бонусы и т. п.), дивиденды же по лично принадлежащим менеджерам акциям во многих случаях образуют особую статью дохода.

Ясно, что источником таких громадных сумм² может быть только монопольная прибыль, извлекаемая путем эксплуатации наемного труда. Перекрывая во много раз рыночную цену за соответствующую квалификацию, «заработная плата» верхушки менеджеров обеспечивается за счет перераспределения прибавочной стоимости, изымаемой ассоциированным капиталистом. Нужно отметить, что в Соединенных Штатах жалование и бонусы высших менеджеров непрерывно возрастают. В 1972 г. они выросли на 13,5%, в 1973 — на 13,3%, в то время как лимит повышения доходов в рамках проводимой политикой Р. Никсона «программы экономической стабилизации» составлял лишь 5,5%. В кризисном 1974 г. доходы верхушки управляющих повысились на 9,2% [30, ч. 1, с. 51]. Удельный вес окладов в общем вознаграждении управленческой элиты в последние годы вместе с тем снижается, составляя сегодня от 1/3 до половины всей суммы их годового дохода. Так же, как и для крупнейших собственников-акционеров, главной формой богатства управленческой верхушки начинает выступать фиктивный капитал. Благодаря различным видам «поощрения» в середине 60-х годов около 2 тыс. высших менед-

² На основе финансовых отчетов корпораций «Бизнес Уик» в 1975 г. опубликовал сведения о «вознаграждении» высших менеджеров ряда американских компаний. Первым в списке стоит М. Берджерак («Ревлон»), чей «заработок» за год составил 1 595 тыс. долларов [72, с. 91].

жеров (из числа «наемных» администраторов). Располагали более чем миллионным пакетом акций [14, с. 354]. Это еще в большей степени свидетельствует об единой природе управленческой элиты и крупнейших собственников.

Строго говоря, даже с точки зрения буржуазного права некоторые категории лиц, которых представители «корпорационной» доктрины определяют как менеджеров, можно отнести к управляющим (пусть даже к их верхнему слою) лишь с большой долей натяжки. Высшие должностные чины развитых корпораций часто (в зависимости от ранга) юридически не считаются входящими в круг наемных служащих. Их связи с компанией выражаются не трудовым договором, а предпринимательским или агентским договором. Соответственно и отношения между фирмой и такими администраторами входят в сферу гражданского или торгового, но не трудового права.

Дело даже не в юридических уложениях буржуазного права. Речь идет сейчас о действительном статуте высших чинов внутрикорпоративной иерархии. В Соединенных Штатах советы директоров ряда корпораций подчас целиком состоят из людей, полностью отстранившихся от повседневного руководства делами фирмы. Эти лица прямо представляют монополистический капитал, и главная их задача — уже не управление, а распределение или перераспределение прибыли в интересах той или иной финансово-олигархической группировки. «На базе капиталистического производства, — еще в прошлом веке разглядел эту тенденцию К. Маркс, — в акционерных предприятиях возникают новые мошенничества с платой за управление, рядом с действительным управляющим и над ним появляется множество членов правлений и наблюдательных советов, для которых управление и контроль фактически служат лишь предлогом к ограблению акционеров и к собственной наживе» [3, т. 25, ч. 1, с. 428].

Такая нажива осуществляется, конечно, не за счет крупнейших акционеров: последние прямо заинтересованы в проведении своих ставленников на как можно большее количество постов. Чем шире и многообразнее связи, тем большими возможностями обладают лица, их имеющие, в получении стратегической информации, в условиях монополистической конкуренции жизненно важной для фирмы, крупных заказов, субсидий, дотаций и т. п. Имею-

тся, наконец, возможности обойти требования рабочих организаций, добившихся представительства, хотя и урезанного, в ряде советов³. Монополистический капитал может прибегнуть к созданию комитетов, представительство в которых требует «высшей квалификации». Таковыми, например, являются «комитеты экспертов». Доступ трудящимся сюда закрыт, и разговор может идти «по-семейному», «среди своих». Членство в таких комитетах соответствующим образом «вознаграждается», причем приплаты здесь в отличие от обычных тантьемов рассматриваются как часть производственных расходов и не подвергаются налогообложению.

Чтобы еще теснее связать интересы верхушки управляющих с деятельностью корпорации, собственники идут на такую чисто капиталистическую форму стимулирования, как выдача тантьемов путем опционов, т. е. права приобретения акций данной корпорации по значительно более низкому (в 2—5 раз), в сравнении с рыночным, курсу. «Опционы на акции (а их имеют сегодня 90% всей управленческой элиты. — В. К.) и доступ к внутренним секретам, — по свидетельству У. Домхоффа, — стали главным орудием, с помощью которого преуспевающие менеджеры втягиваются в высший класс» [52, с. 58]. Дополнительные выплаты, а кроме опционов сюда входят единовременные премии, индивидуальные пенсии, дешевые займы, оплаченные компанией страховые взносы и т. п., составляют в настоящее время более половины реальных доходов управленческой верхушки. Особую статью дохода менеджеров составляют расходы компании на «представительство»: от покупки театральных билетов и расходов на чаевые до приобретения картинных галерей, роскошных вилл и личных реактивных самолетов. Хотя такие суммы составляют от 60 до 300% годового жалованья и в среднем на одного управляющего обходятся компании никак не меньше 20 тыс. долларов в год [30, ч. 1, с. 52—53], оплата «знаков статуса» отнюдь не является для корпорации невыгодным делом. Это повышает престиж фирмы и позволяет добиваться выгодных заказов, сулящих высокие прибыли капиталистам.

³ Возможности рабочих еще более «резаются» реакционной политикой профсоюзной бюрократии США, давно вставшей на путь предательства интересов рабочего класса.

Все это приводит к тому, что высшие управляющие начинают отождествлять свои интересы с интересами компании, с целями буржуазного предпринимательства. В общественном производстве капиталистическая природа менеджера выражается в наиболее полном виде: он противостоит здесь рабочим и служащим как крупный функционирующий капиталист, и его задача заключается в организации получения как можно большей прибавочной стоимости путем эксплуатации рабочей силы.

Единая сущность крупных собственников и высших управляющих проявляется, наконец, в следующем: сами отношения, которые складываются между менеджерами внутри фирмы, также носят чисто капиталистический характер. Это отношения особого типа капиталистической конкуренции, рождаемого развитой корпорацией. Регулятором этой конкуренции выступает уже не рынок, а специфические законы монополистической бюрократии. Э. Ю. Соловьев довольно выразительно подмечает, что «в рамках современной корпорации обычные должностные отношения «капитализируются». Для агента внутрикорпоративной конкуренции иерархия должностных постов имеет смысл стадий или ступеней, приближающих человека к совокупному капиталу компании... Повышение по служебной лестнице приобретает смысл личного обогащения. Оно осознается таким образом и самим счастливецом и его непосредственным окружением. Не удивительно, что в рамках корпорации чиновный трепет, обычный для мелкого служащего всех времен, сплавляется с чисто буржуазными формами зависти, с благоговением, которое в XX веке способно вызвать только действительное обладание капиталом. Не удивительно также, что удачливый чиновник переживает свои служебные повышения как успехи не столько на поприще бюрократии, сколько на поприще бизнеса» [29, с. 247—248].

В процессе острой внутрикорпоративной борьбы лишь крайне ограниченное количество низших менеджеров достигает вершин иерархической лестницы⁴. Продвинув-

⁴ Только 16% лиц, занимающих сегодня высокие посты в американском бизнесе, — выходцы из семей рабочих или фермеров; у 45% отцы уже занимали высокие посты на вершинах управленческой иерархии, остальные — дети адвокатов и прочих лиц свободных профессий. Показательно то, что по мере продвижения вверх по иерархической лестнице удельный вес выходцев из семей крупных бизнесменов резко возрастает [30, ч. 1, с. 49].

шиеся посредством механизма капиталистической конкуренции, выступающие от имени объединенного капиталиста, эти люди не могут не представлять собой часть самой крупной монополистической буржуазии. Р. Миллс поэтому был достаточно точен, когда писал, что, говоря о менеджерах, многие «часто оставляют вне поля зрения один простой факт: главные управляющие и очень богатые люди не являются двумя отличными и четко изолированными группами. Они обе очень смешаны в корпоративном мире собственности и привилегий» [35, с. 162—163].

Необходимо отметить, однако, что ведущие позиции при этом неизменно и всегда остаются за крупнейшими финансовыми магнатами, т. е. в условиях Соединенных Штатов сегодняшнего дня за представителями лишь нескольких сотен богатейших семейств или семейных кланов. И. И. Беглов правильно отмечал, что «различие между подлинными магнатами финансового капитала и наемными администраторами» провести «не так уж трудно, если не поддаваться фетишизму титулов и другим обманчивым признакам власти. Это различие состоит в том, что Рокфеллеры, Меллоны, Форды и Рейнольдсы в контролируемых ими предприятиях могут всегда уволить наемных администраторов, если последние не обнаружат достаточной ретивости или умения обеспечивать прибыль на доверенные их управлению капиталы» [14, с. 16]. в то время как устранить первых менеджеры, естественно, не в состоянии. Вместе с тем необходимо, на наш взгляд, еще раз подчеркнуть, что это различие существует в рядах самой монополистической буржуазии и свидетельствует оно лишь о наличии различных рангов внутри современной финансовой олигархии.

Что же касается представителей низшего и даже среднего слоев управленческого персонала, то социальное расслоение все в большей степени выталкивает их в разряд простых служащих, чье влияние на деятельность концерна так же стремится к бесконечно малой, как и влияние простого рабочего. Отдавая за плату свои квалификации и знания собственникам средств производства, они объективно все более сближаются с пролетариатом и по характеру условий работы, и по размерам оплаты труда. И хотя английский язык дает возможность расчленить само понятие заработной платы (wage — зар-

плата рабочего на предприятии, salary — жалование служащего в фирме), суть дела от этого не меняется. Рост лиц наемного труда в полной мере подтверждает отмеченную Марксом тенденцию к пролетаризации, что неизбежно расширяет социальную базу антимонополистического движения и возможности коренного переустройства капиталистического общества на социалистических началах.

Отмеченные процессы характерны и для «публичных», или, как их чаще называют в США, «правительственных» корпораций. «...Деление финансовой олигархии на собственно финансовых капиталистов и обслуживающую их верхушку управляющих, — справедливо отмечал С. М. Меншиков, — становится характерным как для монополий, так и для государства» [24, с. 25]. Высший менеджер в «публичной» корпорации так же противостоит рабочим и служащим в качестве работодателя и организатора процесса их эксплуатации, как и его коллега в частнокапиталистическом объединении. У него тот же источник дохода — прибавочная стоимость, хотя он и получает ее как «заработную плату», установленную правительством. В то же время представители низших звеньев управленческого аппарата и здесь не отличаются от представителей подобных групп в акционерных компаниях частнокапиталистического вида.

Переход собственности из рук обособленного предпринимателя в руки объединенного капиталиста не меняет природы господствующего в буржуазном обществе класса. Речь идет лишь о некоторых модификациях в структуре этого класса путем включения в его состав управленческой верхушки. Выступая частью современной финансовой олигархии, управленческая элита своей деятельностью пытается закрепить социальное неравенство, отстоять в борьбе с трудящимися антидемократические институты капиталистического общества. Вместе с тем сам факт восхождения на вершины иерархической лестницы буржуазного мира узкой группы высших менеджеров используется идеологами монополистического капитала для вуалирования реальных отношений господства и подчинения в капиталистическом обществе, попыток изобразить его миром «равных» для всех возможностей.

«Корпорационная» теория в полной мере отражает интересы монополистических кругов американского ка-

питализма. Направленная реально на защиту устоев буржуазного мира, она вместе с тем пытается скрыть растущую поляризацию капиталистического общества, набросить идеологический покров на его антидемократическую сущность. В теории «корпоративного капитализма» это проявляется, в частности, в изменении соотношения удельного веса в ее багаже идей менеджеризма и технократии.

Авторы технократической теории, зародившейся в США в 20-х годах нашего века, выступили на первых порах с резкой критикой монополистического бизнеса и его руководителей. Идеологи технократии обосновывали необходимость господства широкой и постоянно растущей армии инженеров и техников, не связанных непосредственно с руководством капиталистическими предприятиями. Хотя серьезной угрозы господству монополий такие идеи не представляли и в действительности не могли быть не чем иным, как формой капиталистической апологетики, будет, пожалуй, правомерно признать, что их социальная сущность была по преимуществу мелкобуржуазной в своей основе. Не случайно, очевидно, что в годы кризиса 1929—1932 гг. крупная буржуазия именovala председателя «Континентального технократического комитета» Говарда Скотта не иначе, как «красным» и даже «большевиком».

Отталкиваясь от идей технократии, менеджеризм тем не менее с самого начала выступил как выразитель интересов крупной монополистической буржуазии. Отражая иерархическое управление экономикой, он фактически настаивал на сужении «правлящей элиты» до немногочисленного слоя высшей администрации корпораций, не только тесно связанной с финансовой олигархией, но и прямо представляющей ее значительную часть. В этом смысле можно было говорить о несовпадении двух этих концепций и в их социальной основе.

Такое состояние сохранялось до наступления этапа широкого развертывания научно-технической революции. Последняя потребовала гораздо большего «уважения» к инженерно-техническим работникам и ученым со стороны монополистической буржуазии. Возникла необходимость в соответствующих идеологических аргументах, которую «корпорационная» теория постаралась реализовать. Поэтому сегодня говорить о резкой противопостав-

ленности идей менеджеризма и технократии в американской социологии — значит невольно затенять весьма важный поворот в тактических установках крупного капитала.

Следует вспомнить о техноструктуре Гэлбрейта. Оставаясь, по сути дела, на позициях доктрины «управленческой революции», автор книг о «новом индустриальном обществе» расширяет вместе с тем руководящую группу в корпорации до всех тех, «кто обладает специальными знаниями, способностями или опытом группового принятия решений» [31, с. 113]. Д. Белл, активно выступающий в последние годы в защиту корпораций, выдавая их за «новое социальное изобретение» [38, с. 286], также говорит о выдвижении на первый план ученых и технократов [42, с. 358]. Осью, определяющей развитие научно-технической революции и характер социально-классовой структуры общества, объявляются им квалификация, знания [42, с. 112; 28, с. 336].

Свидетельствуют ли подобные заявления авторов «корпорационной» теории об изменении ее социальной сущности в духе ранних технократических концепций? Думается, такой вывод был бы совершенно неправильным. Можно признать отчасти, что такого рода веяния в какой-то степени имеют место, но главная тенденция в другом. Социология «большого бизнеса» стремится ассимилировать технократический инструментарий, приспособив его к своим интересам еще в большей степени, чем ранее. Наиболее удобной формой для этого становится сегодня концепция «меритократии», снимающая былые противоречия менеджеризма и технократизма.

Изображая существующий в США строй как «правление достойных», доктрина «меритократии» в полной мере отвечает запросам монополистической олигархии страны. Ее основные положения находят свое отражение в целом ряде идеологических концепций американской буржуазии. В значительной степени питается ими в настоящее время и теория корпорации. Опираясь на формальное равенство в правах, идеологи меритократии заявляют, что сегодня место в системе корпоративной и государственной иерархии определяет не классовая принадлежность, а таланты и знания. В такой интерпретации социальные различия в американском обществе выглядят как результат «естественного отбора», вытекаю-

щего из неравенства индивидуальных способностей, интеллекта, воли.

«...Когда социалисты говорят о равенстве, — вскрывал несостоятельность подобных утверждений В. И. Ленин, — они понимают под ним всегда *общественное* равенство, равенство общественного положения, а никоим образом не равенство физических и душевных способностей отдельных личностей» [4, т. 24, с. 364]. Что же в этом отношении наблюдается в Соединенных Штатах? Действительность резко отличается здесь от ее воспроизведения буржуазными идеологами. Это в полной мере проявляется и в системе образования. Разумеется, возрастание научно-технической вооруженности, усиливая требования, предъявляемые к современному работнику, повышая стоимость рабочей силы, с необходимостью заставляет правящий класс США идти на известную степень демократизации образования в стране. В университетах растет число выходцев из средних слоев населения, детей из рабочих семей. Однако в стране продолжают функционировать привилегированные школы, закрытые пансионы, влиятельные аристократические клубы в высших учебных заведениях. Да и само по себе образование, хотя бы и высшее, отнюдь не служит пропуском в тесный круг тех, кто занимает ключевые посты в хозяйстве Соединенных Штатов. «Достоинства» и «заслуги» меритократии определяются совсем другим — должной величиной капитала или во всяком случае способностью «улавливать» для частных собственников как можно больше прибавочной стоимости.

Ленинский вывод о том, что «на каждом шагу в самом демократическом государстве встречаются угнетенные массы вопиющее противоречие между *формальным* равенством, которое «демократия» капиталистов провозглашает, и тысячами *фактических* ограничений и ухищрений» [4, т. 37, с. 255], полностью применим к характеристике современной капиталистической действительности США.

Власть монополий усиливает эксплуатацию наемного труда, углубляет социальные антагонизмы общества. Таково реальное содержание капиталистической действительности, скрываемое под призрачной оболочкой «правления достойных».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Соединенные Штаты Америки, заявляют коммунисты США в своей Программе, «не раз провозглашали обществом изобилия, блестящим примером того, на что способен капитализм. Но за символами изобилия, за блеском полированного хрома и лесом телевизионных антенн кроются симптомы кризиса, все большего загнивания и распада. Наше общество — большое общество, болезнь охватила все аспекты его существования» [10, с. 78].

«Корпорационная» теория — это пена нынешней волны кризиса, пена тем более пышная, чем круче волна. Пытаясь на основе государственно-монополистического развития решить проблему выхода из этого кризиса, она своими рекомендациями отражает лишь его глубину и размах. Ее сторонники не видят того, что государственно-монополистический капитализм неизбежно сопровождается ростом материальных предпосылок нового строя и на определенном этапе общественного развития с необходимостью превратится в свою противоположность. Рассуждения идеологов монополий о «перерастании» капитализмом рамок частной собственности, изменениях в характере политической власти, только подтверждают этот факт.

«Корпорационная» теория — это антинаучная теория. Пытаясь опереться на действительные процессы новейшего капитализма, она дает им совершенно искаженное истолкование. Ее методология восходит к тем представлениям в буржуазной социологии и экономической теории, несостоятельность которых уже давно вскрыта марксистско-ленинской наукой. Спекуляции на современных тенденциях исторического процесса лишь усугубляют ее антинаучный характер.

«Корпорационная» теория вместе с тем — это апология худших сторон буржуазной действительности — господства крупного монополистического капитала. «Кучка миллиардеров и миллионеров, — подчеркивается в Программе КПСС, — бесконтрольно распоряжается всем богатством капиталистического мира, превращает жизнь целых наций в разменную монету во имя своих корыстных сделок» [6, с. 26]. Это тем более характерно для самой развитой капиталистической страны — Соединенных Штатов Америки. Власть монополий здесь в громадной степени распространяется на всю политическую сферу, на буржуазное государство, на все звенья идеологической и пропагандистской машины.

«Корпорационная» теория — боевая доктрина современной буржуазии. Она призывает к единению самих капиталистов и своей задачей имеет еще большее усиление монополистического гнета. Эта теория активно выступает против марксистско-ленинского учения, пытаясь противопоставить ему свою модель «социальной революции». Вот почему «корпорационная» доктрина — сугубо охранительная теория империалистической реакции. Прибегая к вынужденному использованию «революциологических» трактовок общественного развития, она продолжает отстаивать загнивающий капиталистический строй. С точки зрения исторической перспективы, это не наступательная, а оборонительная концепция: триумфальное шествие по планете осуществляет сегодня идеология рабочего класса — марксизм-ленинизм.

«Коммунисты далеки от того, чтобы предрекать «автоматический крах» капитализма. У него есть еще немалые резервы. Однако события последних лет с новой силой подтверждают, что капитализм — это общество, лишенное будущего» [8, с. 29]. Своекорыстной политике монополистического капитала будет положен предел — борьбой народа. Борьбой, в которой вокруг рабочего класса объединятся все демократические силы, борьбой, которая неизбежно закончится установлением новых общественных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс К. и Энгельс Ф. Из ранних произведений. М. Госполитиздат, 1956.
2. Магх К. Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie. Berlin, 1953.
3. Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения, тт. 1—49.
4. Ленин В. И. Полн. собр. соч., тт. 1—55.
5. «Международное Совещание коммунистических и рабочих партий. Документы и материалы. Москва, 6—17 июня 1969 г. М., Политиздат, 1969.
6. «Программа Коммунистической партии Советского Союза». М., Политиздат, 1974.
7. «Материалы XXIV съезда КПСС». М., Политиздат, 1971.
8. «Материалы XXV съезда КПСС». М., Политиздат, 1976.
9. «Международное Совещание коммунистических и рабочих партий. Москва, 1969». Прага, «Мир и социализм», 1969.
10. «Новая программа КП США». — «США. Экономика, политика, идеология», 1970, № 11.
11. Холл Г. Революционное рабочее движение и современный империализм. М., «Мысль», 1974.
12. Амбарцумов Е. Утраченные иллюзии профессора Гэлбрейта. «Литературная газета», 14 апреля 1971 г.
13. Альтер Л. Б. Избранные произведения. Буржуазная политическая экономия США. М., «Наука», 1971.
14. Беглов И. И. США: собственность и власть. М., «Наука», 1971.
15. Гвишиани Д. М. Организация и управление. Социологический анализ буржуазных теорий. М., «Наука», 1972.
16. Государственно-монополистический капитализм. Общие черты и особенности. М., ИПЛ, 1975.
17. Драгилев М. С., Мохов Н. И. Капитализм на современном этапе его общего кризиса. Очерки. М., «Высшая школа», 1974.
18. Жидков О. А. Законодательство о капиталистических монополиях. М., «Юридическая литература», 1968.
19. «Идеологические проблемы научно-технической революции». М., «Наука», 1974.
20. «Капитал» К. Маркса и проблемы современного капитализма». М., Изд-во МГУ, 1968.
21. Красин Ю. А. Революцией уstraшенные. Критический анализ буржуазных концепций социальной революции. М., Политиздат, 1975.
22. «Критика теорий современных буржуазных экономистов». М., Экономиздат, 1963.
23. Ланин Б. Е. Фальшивый нимб «большого бизнеса». М., Политиздат, 1975.

24. Меньшиков С. М. Миллионеры и менеджеры. Современная структура финансовой олигархии США. М., «Мысль», 1965.
25. «Мировая экономика и международные отношения», 1976, № 3.
26. Перло В. Империя финансовых магнатов. М., ИЛ, 1958.
27. «Политическая экономия современного монополистического капитализма», т. 1—2. М., «Мысль», 1975.
28. «Проблемы мира и социализма», 1970, № 2.
29. «Современная буржуазная идеология в США (некоторые социально-идеологические проблемы)». М., «Мысль», 1967.
30. Эпштейн С. И. Менеджеры (социологический портрет). — «США. Экономика, политика, идеология», 1976 (ч. 1—№ 2, ч. 2—№ 3).
31. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М., «Прогресс», 1969.
32. Коэн Д., Минц М. Америка, инкорпорейтед. Кто владеет и управляет Соединенными Штатами? М., «Прогресс», 1973.
33. Ландберг Ф. 60 семейств Америки. М., ИЛ, 1948.
34. Ландберг Ф. Богачи и сверхбогачи. М., «Прогресс», 1975.
35. Миллс Р. Властвующая элита. М., ИЛ, 1959.
36. Паррингтон В. Л. Основные течения американской мысли, т. 3. М., ИЛ, 1963.
37. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М., «Прогресс», 1968.
38. Тьюгендхэт К. Международные монополии. М., «Прогресс», 1974.
39. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М., ИЛ, 1959.
40. «A Look at Business in 1990». Washington, 1972.
41. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society. — «The Public Interest», 1967, N 8.
42. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. N. Y., 1973.
- 42a. Bell D. The Cultural Contradictions of Capitalism. N. Y., 1976.
43. Berle A. A. Power Without Property. A New Development in American Political Economy. N: Y., 1959.
44. Berle A. A. The American Economic Republic. N. Y., 1963.
45. Berle A. A., Means G. C. The Modern Corporation and Private Property. N. Y., 1935.
46. Berle A. A. The 20-th Century Capitalist Revolution. N. Y., 1962.
47. Berle A. A. Tides of Crisis. A Primer of Foreign Relations. N. Y., 1957.
- 47a. Berry Ch. Corporate Growth and Diversification. Princeton (N. Y.), 1975.
48. Brzezinski Z. Between Two Ages. America's Role in the Technetronic Era. N. Y., 1970.
49. Burnham J. The Managerial Revolution, Penguin Books Ltd, Harmondsworth, Middlesex, 1962.
50. Carver T. The Present Economic Revolution in the United States. Boston, 1926.

51. Commons J. R. Institutional Economics. N. Y., 1934.
52. Domhoff W. Who Rules America? Englewood Cliffs, 1967.
53. Drucker P. F. The Future of Industrial Man. N. Y., 1965.
54. Galbraith J. K. American Capitalism. The Concept of Countervailing Power. Boston, 1952.
55. Galbraith J. K. Economic and the Public Purpose. Boston, 1973.
56. Galbraith J. K. The Affluent Society. Cambridge, 1958.
57. Galbraith J. K. The Liberal Hour. London, 1960.
- 57a. Harrington M. The Twilight of Capitalism. N. Y., 1976.
58. Kahn H., Bruce-Briggs B. Things to Come. Thinking about the Seventies and Eighties. N. Y., 1972.
59. Lilienthal D. E. Big Business: A New Era. N. Y., 1952.
60. Means G. C. Pricing Power and the Public Interest. N. Y., 1962.
61. Means G. C. The Corporate Revolution in America. N. Y., 1962.
- 61a. «Outside, looking in: Critiques of American policies and institutions, Left and Right». N. Y., 1972.
62. Parsons T. Essays in Sociological Theory Pure and Applied, Glencoe, III, The Free Press, 1949.
63. Parsons T. Structure and Process in Modern Societies, Glencoe, III, The Free Press, 1959.
64. Prewitt K., Stone A. The Ruling Elites. Elite Theory, Power and American Democracy. N. Y., 1973.
65. «Reading in Price Theory», Stigler G. T., Boulding K. E., eds, Homewood, 1952.
66. Ridgeway J. The Last Play. The Struggle to Monopolize the World's Energy Resources. N. Y., 1973.
67. Robinson J. The Economics of Imperfect Competition. London, 1933.
68. Rostow W. How it All Began. Origins of the Modern Economy, New York — St. Louis — San Francisco — Düsseldorf — Mexico — Toronto, McGraw-Hill, 1975.
- 68a. «The Corporation in a Democratic Society», ed. by E. Bander. N. Y., 1975.
69. «The Corporation Take-over», ed. by A. Hecker, Anchor Books, N. Y., 1965.
70. «The History of American Business and Industry». N. Y., 1972.
- 70a. «The Personal Distribution of Income and Wealth», ed. by I. Smith. N. Y., 1975.
- 70b. Toffler A. The Eco-Spasm Report. N. Y., 1975.
71. «1985 Corporate Planning Today for Tomorrow's World Market». N. Y., 1967.
72. «Business Week», May 12, 1975.
73. «Economic Notes», April 1972.
74. «Fortune», May 1968.
75. «Harvard Business Review», May — June 1974.
76. «Research Management», January 1972.
77. «Statistical Abstract of the United States», 1960.
78. «Statistical Abstract of the United States», 1966.
79. «Statistical Abstract of the United States», 1970.
80. «The New York Times», 16.XII.1967.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Идеино-теоретические истоки	7
Глава 2. Монополии, научно-технический прогресс и социальная революция	24
Глава 3. Собственность, управление, власть	48
Глава 4. Монополии и «общественное благо»	70
Глава 5. Акционеры и менеджеры	90
Заключение	108
Литература	109

Валерий Иванович Коваленко

НА СЛУЖБЕ МОНОПОЛИИ

Зав. редакцией *Г. С. Ливанова*

Редактор *В. В. Климов*

Художественный редактор *Л. В. Мухина*

Обложка художника *В. В. Гарбузова*

Технический редактор *К. С. Чистякова*

Корректоры *С. С. Мазурская, А. А. Алексеева*

Тематический план 1978 г. № 9

ИБ № 389

Сдано в набор 14/IV 1977 г. Подписано к печати 27/II 1978 г.
Л-77189. Формат 84×108¹/₃₂. Бумага тип. № 3. Физ. печ. л. 3,5. Усл.
печ. л. 5,88. Уч.-изд. л. 6,05. Изд. № 3166. Зак. 251. Тираж 3950 экз.
Цена 50 коп.

Издательство Московского университета.

Москва, К-9, ул. Герцена, 5/7.

Полиграфическое объединение «Полиграфист»

Управления издательств, полиграфии и книжной торговли Мосгорисполкома. Москва, ул. Макаренко, 5/16.

50 к.