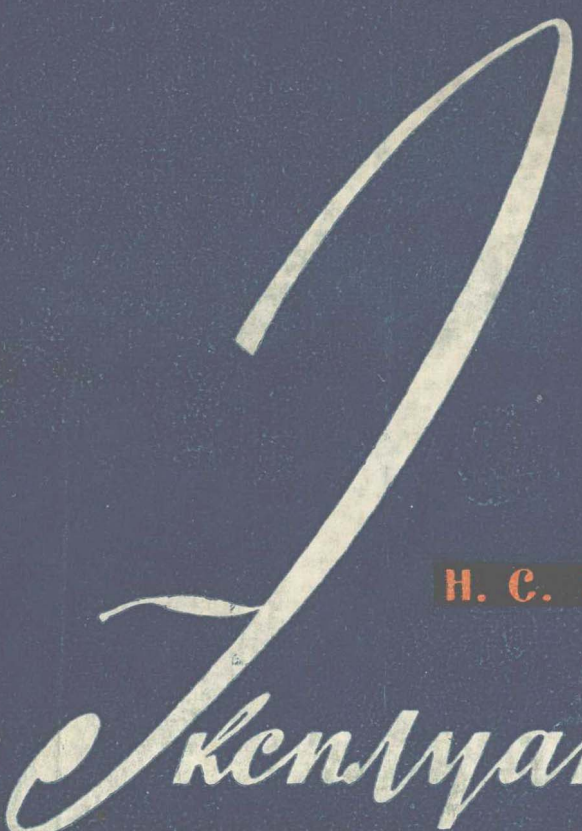




Н. С. ЗАЙЦЕВ

Эксплуатация
МЕЛКИХ И СРЕДНИХ
ФЕРМЕРОВ

ФИНАНСОВЫМ
КАПИТАЛОМ

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Американские фермеры под гнетом монополий пищевой промышленности	
1. Эксплуатация фермеров монополиями мясоконсервной промышленности	13
2. Формы и методы эксплуатации мелких и средних фермеров монополиями молочной промышленности	24
Эксплуатация мелких и средних фермеров США монополиями, сбывающими фермерам свою продукцию	37
Ограбление трудящегося фермерства Соединенных Штатов банковским капиталом	56
«Вертикальная интеграция» — новая форма эксплуатации фермеров	67
Вытеснение мелких и средних фермеров из сельского хозяйства США	71

Николай Семенович Заицев

Эксплуатация
мелких и средних фермеров
финансовым капиталом США
после второй мировой войны

Редактор *В. А. Дементьев*
Технический редактор *Л. Л. Ежова*
Корректор *С. Р. Лановенко*

Сдано в набор 11.I-62 г. Подписано к печати 21.VI-62 г. Бумага 60×90¹/₁₆,
4,5 печ. л. 4,44 уч.-изд. л. Тираж 6000. А—04183. Изд. № общ./119. Цена 12 ко
Государственное издательство «Высшая школа»,
Москва, К-62, Подсосенский пер., 20.

Саратов. Типография № 1 Облполиграфиздата. Заказ 370.

Н. С. ЗАЙЦЕВ

**ЭКСПЛУАТАЦИЯ
МЕЛКИХ И СРЕДНИХ ФЕРМЕРОВ
ФИНАНСОВЫМ КАПИТАЛОМ США
ПОСЛЕ ВТОРОЙ
МИРОВОЙ ВОЙНЫ**



ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО
„ВЫСШАЯ ШКОЛА“
Москва — 1962

ВВЕДЕНИЕ

Для понимания экономических процессов, происходящих в настоящее время в сельском хозяйстве Соединенных Штатов Америки, чрезвычайно важно изучить формы и деятельность промышленных и банковских монополий, связанных с сельскохозяйственным производством, их отношения как между собою, так и с крупнейшими финансовыми группами.

Интерес к изучению экономического положения в сельском хозяйстве США со стороны марксистов-аграрников, преподавателей политической экономии вызван тем, что перед советским народом стоит трудная, но вполне осуществимая задача — превзойти Соединенные Штаты по производству сельскохозяйственных продуктов на душу населения, а также тем, что в сельскохозяйственном производстве США заняты миллионы фермеров, находящиеся под гнетом монополий и крупного землевладения и являющиеся потенциальным союзником рабочего класса в борьбе против эксплуататоров.

Дифференциация и разорение фермерства, резкое отставание сельского хозяйства от развития промышленности являются закономерными процессами в условиях капиталистической экономики. В послевоенные годы, а в особенности в период третьего этапа общего кризиса капитализма, эти процессы приняли еще более губительный характер для американского трудящегося фермерства.

Трудящимся фермерам Соединенных Штатов приходится переносить наравне с невиданным гнетом промышленных и банковских монополий также тяготы инфляции и бремя налогов, связанных с ведением и подготовкой американскими империалистами агрессивных войн.

В послевоенный период, во время третьего этапа общего кризиса капитализма, происходит дальнейшее ухудшение положения трудящегося фермерства США. Крупные монополии наступают на интересы мелких и средних фермеров. «Засилье монополий наносит все больший ущерб интересам широких крестьянских масс и обширных слоев мелкой и средней буржуазии». В связи с этим «усиливается эксплуатация трудящихся, а также

процесс разорения широких масс крестьянства»¹, — указывает в Заявлении Совещания представителей коммунистических и рабочих партий.

Американские экономисты-аграрники и государственные деятели пытаются отрицать факт закономерного развития капитализма в сельском хозяйстве. Они до настоящего времени доказывают, что основой американского сельского хозяйства являются так называемые семейные фермы.

Президент Американского фермерского бюро Чарльз Б. Шуман пишет: «Семейные фермы становятся более крупными и крепкими. Я не вижу угрозы для семейной фермы в этой стране до тех пор, пока продовольствие и волокно производятся обработкой земли и выращиванием домашних животных»².

Однако эти теории американских экономистов не имеют ничего общего с настоящей действительностью. «Развитие капитализма окончательно развеяло легенду об устойчивости мелкого крестьянского хозяйства. Монополии заняли господствующие позиции и в сельском хозяйстве. Миллионы фермеров и крестьян сгоняются с земли, а их хозяйство продается с молотка»³, — говорится в Программе КПСС.

Эксплуатация финансовым капиталом сельского хозяйства осуществляется монополиями пищевой промышленности, монополиями, поставляющими фермерам тракторы, сельскохозяйственные машины, минеральные удобрения, а также монополиями, доставляющими своими транспортными средствами сельскохозяйственную продукцию фермеров к рынкам сбыта. Фактическими хозяевами капиталов, вложенных в сельское хозяйство, являются банки, контролирующие сельское хозяйство посредством системы краткосрочных и ипотечных кредитов, в связи с чем в послевоенные годы значительно возросла задолженность американских фермеров. Фермеры ряда отраслей сельского хозяйства, поставляющие всю свою продукцию компаниям на основе кабальных договоров, фактически превращаются в наемных рабочих крупнейших монополий. Возросшим гнетом этих монополий и вызвано массовое разорение трудящихся фермеров и сельскохозяйственных рабочих.

¹ «Документы Совещания представителей коммунистических и рабочих партий», Госполитиздат, 1960, стр. 11.

² Food for America's Future. New York, 1960, pp. 153—154.

³ Программа Коммунистической партии Советского Союза. Госполитиздат, 1961, стр. 30.

АМЕРИКАНСКИЕ ФЕРМЕРЫ ПОД ГНЕТОМ МОНОПОЛИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В эксплуатации американских фермеров особое место занимают монополии пищевой промышленности. Эти монополии эксплуатируют фермеров двояко: во-первых, как производителей и поставщиков сельскохозяйственного сырья и, во-вторых, как потребителей готовых продовольственных товаров, изготовленных на предприятиях пищевой промышленности.

Разрозненной многомиллионной массе американских фермеров противостоит организованный капитал нескольких крупнейших монополий пищевой промышленности, занятых скупкой, переработкой и сбытом сельскохозяйственной продукции. Монопольное положение этой группы корпораций пищевой промышленности ставит фермера в безвыходное положение и вынуждает его соглашаться на продажу продукции по низким ценам, не покрывающим подчас даже производственных расходов. С другой стороны, эти же монополии, как и монополии других отраслей промышленности, устанавливают розничные цены на свою продукцию (на продовольственные и промышленные товары) на монопольно высоком уровне. Получаются своеобразные «ножницы цен», с помощью которых монополии пищевой промышлен-

Таблица 1

Индекс цен,
по которым фермеры продают сельскохозяйственную продукцию,
и цен, по которым фермеры
приобретают продовольственные товары в 1950—1960 гг. в США¹
1947—1949=100

	1950 г.	1955 г.	1957 г.	1958 г.	1959 г.	1960 г. март
Фермерские закупочные цены	97,5	89,6	90,9	94,9	89,1	90,4
Розничные продовольственные цены	101,2	110,9	115,4	120,3	118,3	117,7

¹ «Statistical Abstract of the United States: 1960». Wash., 1960, pp. 332—333, 336.

ности «стригут» и без того небольшие доходы фермеров наравне с другими потребителями продовольственных товаров.

Сотрудники Министерства земледелия США в своем ежегоднике за 1959 г. прямо признают, что «розничные цены на продовольственные товары в Соединенных Штатах сейчас выше, чем во многих других странах»¹.

Рост процесса ограбления трудового фермерства после второй мировой войны можно видеть из данных о падении доли фермера в долларе потребителя, затраченном на покупку продовольственных товаров. Эта доля сократилась с 54% в 1945 г. до 39% в 1960 г. Это значит, что монополии пищевой промышленности с 1945 по 1960 г. расширили «ножницы» на 38%. Таким образом, в результате действия такого механизма цен монополии пищевой промышленности получают гигантские сверхприбыли.

Концентрация и централизация производства и капитала в пищевой промышленности. В годы первой мировой войны, когда В. И. Ленин написал свою работу «Новые данные о законах развития капитализма в земледелии», посвященную анализу аграрных отношений в сельском хозяйстве США, в пищевой промышленности США только что стали создаваться крупные компании по скупке, переработке и сбыту фермерской продукции.

В дальнейшем между двумя мировыми войнами процесс концентрации и централизации производства и капитала в пищевой промышленности США был значительно ускорен экономическими кризисами и обострением противоречий развития капитализма в период его общего кризиса. Однако вплоть до второй мировой войны пищевая промышленность США считалась наименее концентрированной отраслью. Это положение сохранилось даже во время второй мировой войны, когда в других отраслях промышленности процесс концентрации и централизации капитала происходил ускоренным темпом.

Следует отметить, что сравнительно низкая концентрация производства в ряде отраслей пищевой промышленности обусловлена спецификой сельскохозяйственного производства, главным образом условиями снабжения промышленности сельскохозяйственным сырьем и сбытом готовых продовольственных товаров. Пищевая промышленность снабжается скоропортящимся сельскохозяйственным сырьем, производство которого рассредоточено сравнительно на больших территориях. Транспортировка же этого сырья от места производства до промышленных предприятий относительно ограничена. Аналогичные трудности, хотя и в меньшей степени, возникают при транспортировке готовых продовольственных товаров от промышленных предприятий до потребителя. Такое свойство продовольственных

¹ «Food, The Yearbook of Agriculture: 1959». Wash., 1959, p. 559.

продуктов, как быстрая порча, «способствует» установлению так называемых районных (местных) монополий на производство и сбыт продовольственных товаров. Например, до второй мировой войны годовой оборот двух ведущих компаний молочной промышленности Соединенных Штатов «Нейшнл Дэйри Продактс Корп.» и «Борден К^о» составлял сравнительно небольшой процент годового оборота жидкого молока страны, а именно, 12 и 8%; однако во многих крупных городах страны на их долю приходилось от 60 до 90% поставок молока. Доля «Нейшнл Дэйри Продактс Корп.» в поставке молока составляла: в Нью-Йорке — 25%, в Филадельфии, штат Пенсильвания, — 32%, в Балтиморе, штат Мериленд, — 55%, в Вашингтоне — 56%. Разумеется, компания полностью реализовывала свое монопольное положение в этих городах¹.

Промышленная перепись США 1954 г. приводит данные по предприятиям, в том числе и пищевой промышленности, без указания на то, в какие компании они входят. Поэтому ценность сведений, полученных в результате переписи, снижается. Но все же эти данные в какой-то степени отражают углубляющийся процесс концентрации и централизации капитала в пищевой промышленности США (см. табл. 2).

Данные таблицы 2 говорят о том, что крупные предприятия (с числом занятых свыше 250 человек), составлявшие всего лишь 2,4% от общего числа предприятий (1035 из 42374), располагали 36,6% мощности всех двигателей и потребляли 38% электроэнергии, израсходованной всеми предприятиями пищевой промышленности.

На долю этих предприятий приходилось 448 109 из 1 138 239 производственных рабочих, т. е. 39,4%. Как известно, на крупных предприятиях производительность труда рабочих гораздо выше, чем на средних и мелких предприятиях. Поэтому здесь концентрация капитала значительно выше, чем концентрация рабочих. Об этом свидетельствуют данные по стоимости произведенной чистой продукции. В 1954 г. на предприятиях с числом занятых свыше 250 человек создано чистой продукции на сумму 5,7 млрд. долл., или 42,9% общей суммы чистой продукции всех предприятий пищевой промышленности.

Более крупных предприятий с числом занятых свыше 500 человек в 1954 г. насчитывалось 362, что составляло 0,85% всего числа предприятий пищевой промышленности; однако на их долю приходилось 25,8% производственных рабочих и 27,4% стоимости чистой продукции. Менее чем 2,5%¹ предприятий с числом занятых свыше 250 человек изготовляют почти половину готовой продукции!

С другой стороны, 35 505 предприятий с числом занятых до

¹ Report of the Federal Trade Commission on the Merger Movement. A Summary Report. Wash., 1948, p. 37.

Таблица 2

Концентрация производства в пищевой промышленности США в 1954 г.¹

	Всего	В том числе предприятия с числом занятых				
		1000 и более	500— 999	250— 499	100— 249	1— 99
Число предприятий	42374	124	238	673	2447	38892
в %	100	0,29	0,56	1,59	5,78	91,78
Число производств. рабочих, в тыс.	1138	181,2	113	153,8	250,8	439
в %	100	15,9	9,9	13,6	22,1	38,5
Чистая продукция ² , в млн. долл.	13400	2128,6	1545	2073,2	3206	4447,8
в %	100	15,9	11,5	15,5	23,9	33,2
Мощность, в тыс. л. с.	7503	1022	751	977	1822	2931
в %	100	13,6	10,0	13,0	24,3	39,1
Потреблено электроэнергии, в млн. квтч.	13972	2138	1320	1853	3187	5474
в %	100	15,3	9,4	13,3	22,8	39,2

50 человек, составляющие 83,5% общего числа предприятий пищевой промышленности, создали чистой продукции всего на 2,59 млрд. долл. из 13,4 млрд. долл., т. е. лишь 19,3% общего объема чистой продукции, произведенной всеми предприятиями пищевой промышленности.

Концентрацию производства характеризует рост оборота крупнейших компаний пищевой промышленности. Если в 1946 г. оборот 25 крупнейших корпораций пищевой промышленности США составил 5,6 млрд. долл., то к 1950 г. он достиг 7,1 млрд. долл., к 1959 г. — 12 млрд. долл., увеличившись за 14 лет более чем в 2 раза³.

Концентрация экономической мощи монополий пищевой промышленности США в послевоенные годы достигла невиданной ранее степени: 13 крупнейших корпораций пищевой промышленности увеличили свой капитал с 3685,8 млн. долл. в 1950 г. до 5607,7 млн. долл. в 1960 г. (см. табл. 3). Чистая прибыль (после вычета налогов) этих же корпораций возросла с 262,1 млн. долл. в 1950 г. до 354,0 млн. долл. в 1960 г.

Крупнейшие компании пищевой промышленности расширяли свою деятельность путем приобретения и поглощения мелких лавок, комиссионных магазинов и транспортных компаний. Группы крупнейших корпораций пищевой промышленности

¹ «U. S. Census of Manufactures: 1954», Bulletin MC — 203. Wash., 1957, p. 203—1.

² Имеется в виду стоимость, добавленная обработкой, которая равна стоимости отгруженной продукции за вычетом стоимости сырья, материалов, топлива, электроэнергии, а также стоимости работ по контрактам.

³ «Statistical Abstract of the United States: 1960». Wash., 1960, p. 493.

Таблица 3

**Капитал и чистая прибыль компаний США
по переработке сельскохозяйственного сырья, 1950 и 1960 гг.¹**

Компании	Капиталы, в млн. долл.		Чистая прибыль, в млн. долл.	
	1950 г.	1960 г.	1950 г.	1960 г.
„Свифт энд К ^о “	471,2	573,0	15,4	15,6
„Армур энд К ^о “	456,1	398,5	19,0	16,2
„Юнайтед Фрут К ^о “	376,8	337,6	66,1	2,2
„Атлантик энд Пэсифик Ти Сторз“	368,0	711,2 ²	33,4	59,0 ²
„Нейшнл Дэйри Продактс Корп.“	343,4	670,3	32,7	50,7
„Андерсон, Клейтон энд К ^о “	306,6	400,2	14,9	12,4
„Сейфуэй Сторз“	261,2	442,2 ²	14,8	34,8 ²
„Борден К ^о “	259,0	379,9	20,1	26,8
„Дженерал Фудз Корп.“	246,3	512,6	8,3	61,1
„Корн Продактс К ^о “	168,7	440,2	6,8	38,2
„Вилсон энд К ^о “	155,6	138,2	4,3	2,0
„Крогер К ^о “	146,2	355,1 ²	13,1	23,5 ²
„Дженерал Миллс ин-корп.“	126,7	248,7	13,2	11,5
Итого	3685,8	5607,7	262,1	354,0

США ведут между собой ожесточенную конкурентную борьбу. Так, например, многолапчатая компания по продаже бакалейных товаров «Атлантик энд Пэсифик Ти Сторз» по размерам своего капитала передвинулась с четвертого места в 1950 г. на первое в 1960 г., а молочная корпорация «Нейшнл Дэйри Продактс Корп.» — с пятого места в 1950 г. на второе в 1960 г., оттеснив «Свифт энд К^о» на третье место. Многолапчатые компании «Дженерал Фудз Корп.» и «Сейфуэй Сторз» передвинулись с девятого и седьмого мест в 1950 г. соответственно на четвертое и пятое места в 1960 г. Мясоконсервная компания «Армур энд К^о» и фруктовая компания «Юнайтед Фрут К^о» вынуждены были потесниться со второго и третьего мест в 1950 г. на седьмое и восьмое места в 1959 г.

Стремление получить наибольшую прибыль толкает капиталистов на путь увеличения своего капитала, на путь скупки предприятий и прямого поглощения своих конкурентов, что ведет к централизации капитала. В послевоенные годы этот про-

¹ «Moody's Industrial Manual: 1956». pp. 67, 99, 149, 1073, 1092, 1198, 2339, 2407, 2426, 2496, 2565, 2678, 2687, 2738; 1961, pp. 6, 520, 553, 1197, 1231, 1242, 1831, 1931, 2100, 2306, 2355, 2493, 2638.

² Данные на 1961 г.

цесс происходил более быстрыми темпами в сравнении с другими отраслями промышленности. Об этом свидетельствует тот факт, что по числу слияний и поглощений концернов в послевоенные годы пищевая промышленность США стоит на втором месте после машиностроения. За 12 послевоенных лет, с 1948 по 1959 г. включительно, число слияний и поглощений в пищевой промышленности составило 473, а в машиностроительной промышленности за тот же период — 599¹.

Чтобы успешнее вести конкурентную борьбу друг с другом, иметь гарантированную прибыль во время глубоких депрессий, экономических кризисов или просто заминок в делах, гиганты пищевой промышленности держат в своих руках экономический контроль над всеми последовательными ступенями получения готового продукта. Например, гигантские мясоконсервные корпорации, владеющие огромным числом боен в Чикаго, Омаха и других городах Среднего Запада, прибрали к своим рукам не только скотные дворы по скупке скота у фермеров в глубинных районах страны, но и сбыт готовой продукции в розничной сети.

Буржуазные экономисты Дж. М. Блэр, Х. Хаугтон и М. Роуз прямо писали, что «крупные мясные компании объединяют в своих руках все стадии мясной промышленности, от закупок скота у фермеров до розничной продажи готовой продукции. Они непосредственно осуществляют полный комплекс различных операций без посредников как в закупке скота, так и во многих случаях в оптовой и розничной продаже мясных изделий»².

Однако монополии пищевой промышленности предпочитают захватывать те отрасли производства, где для них существует наименьший риск. Например, гигантские мясоконсервные корпорации имеют собственные пастбища для откорма скота, но, как правило, избегают сами выращивать скот, так как это дело сопряжено с риском.

Связи монополий пищевой промышленности. Монополии пищевой промышленности господствуют в отрасли отнюдь не изолированно, они тысячами нитей связаны со многими другими корпорациями. Наиболее распространенным и наиболее зримым видом этих связей является система переплетающихся директоров, с помощью которых монополии устанавливают контакты: 1) со смежными компаниями той же отрасли; 2) с промышленными и в первую очередь с машиностроительными предприятиями; 3) с банками и страховыми компаниями, чтобы в случае надобности получать займы на льготных условиях; 4) с влиятельными государственными учреждениями, которые используются для расширения бизнеса и борьбы со своими конкурен-

¹ «Statistical Abstract of the United States: 1960». Wash., 1960, p. 500.

² Блэр, Джон М. и др. Экономическая концентрация и вторая мировая война. М., 1948, стр. 299.

тами; 5) с частными организациями и обществами в целях рекламы своей деятельности и продукции.

Эту систему связей можно проследить на примере рокфеллеровской молочной компании «Борден К^о», входящей в Большую Тройку молочной промышленности США. Ее председатель и директор Теодор Дж. Монтегю одновременно занимает пост директора в «Интернейшнл Никель К^о оф Кэнэда», в сахарной компании «Америкэн Шугар Рифайнинг К^о», пост председателя и президента компании по хлебопечению «Дрейк Бейкериз инк» и попечителя компании по страхованию жизни «Нортвестерн Мьючуэл Лайф Иншуранс К^о». Кроме того, он связан с двумя банками: является директором «Нейшнл Бэнк энд Траст К^о оф Фэйрфилд Каунти» и попечителем «Бэнк оф Нью-Йорк», председатель правления директоров которого Альберт К. Симмондс младший занимает пост директора «Борден К^о». Альберт К. Симмондс младший занимает ответственные посты в 11 обществах, в том числе в 5 страховых компаниях и 2 банках.

Говоря о связях руководителей «Борден К^о», нельзя обойти тот факт, что эта компания пользуется услугами адвокатской фирмы, пайщиком которой является небезызвестный Джон Дж. Макклой — бывший верховный комиссар США в Западной Германии, а ныне специальный помощник президента США по вопросам разоружения в правительстве Кеннеди. На начало 1961 г. Дж. Дж. Макклой занимал ряд высоких постов в крупнейших корпорациях и обществах страны: пост директора и члена финансового комитета могущественной компании по страхованию жизни «Метрополитэн Лайф Иншуранс К^о» — самой крупной страховой компании США, капитал которой на 31 декабря 1958 г. составил 16,3 млрд. долл.; пост председателя правления директоров и пост директора крупнейшего в стране рокфеллеровского банка «Чейз Манхэттэн Бэнк (Нью-Йорк)» с капиталом на конец 1958 г. в 8,3 млрд. долл., где его заместителем в должности вице-председателя является Дэвид Рокфеллер — представитель династии нефтяных королей Америки; пост председателя фонда Форда; посты директоров крупнейших промышленных корпораций страны — «Америкэн Телеграф энд Телефон К^о», «Вестингауз Электрик Корп.» и т. д. — одним из главных руководителей американского Совета по вопросам внешних отношений. Этот Совет является по сути дела внешнеполитическим «мозговым трестом» американских монополий. О влиянии Совета красноречиво свидетельствует его состав. Пост вице-президента занимает опять же Дэвид Рокфеллер, членом Совета является бывший руководитель центрального разведывательно-управления, мастер международных провокаций Аллен Даллес, тесно связанный с семейством Рокфеллеров. В Совете заседает немало представителей и других групп монополистического капитала США. Среди них железнодорожный король и банкир

Аверелл Гарриман, банкир Фрэнк Алтшул, журнальные магнаты Эллиот Белл, Генри Люс и др.

Мясоконсервные компании «Свифт энд К^о» и «Армур энд К^о» установили тесные связи между собою посредством своих представителей, встречающихся в правлениях директоров ведущей компании сельскохозяйственного машиностроения «Интернейшнл Харвестер К^о» и в железнодорожной компании «Иллинойс Сентрал Рейлроуд». Ведущая корпорация молочной промышленности «Нейшнл Дэйри Продактс Корп.» связана с мясоконсервной компанией «Свифт энд К^о» посредством электрической компании «Дженерал Электрик», где они имеют своих представителей¹. Примеры о взаимной связи компаний пищевой промышленности можно приводить до бесконечности. Они свидетельствуют о тесных связях компаний пищевой промышленности с другими монополиями, выражающими интересы различных финансовых групп США.

Роль гигантских монополий наиболее откровенно раскрыл виднейший деятель демократической партии США 78-летний сенатор Джозеф О'Махони. Этот умудренный опытом буржуазный политик заявил: «Мы проявляем поразительную слепоту в отношении происходящего и не видим, что позволяем гигантским концернам овладеть централизованным контролем не только над экономикой, но и над внешней политикой и над Соединенными Штатами Америки в целом»².

1. Эксплуатация фермеров монополиями мясоконсервной промышленности

Место животноводства в сельском хозяйстве США. Мясоконсервная промышленность США является ведущей отраслью пищевой промышленности по стоимости переработанной продукции. Эта отрасль имеет солидную внутреннюю сырьевую базу. Сумма, полученная фермерами от продажи мясoproдуктов, представляет собой самую большую часть всей суммы, полученной от реализации продуктов сельского хозяйства.

Отдельные сельскохозяйственные районы США весьма высоко специализированы. Эта черта сельского хозяйства США наложила характерный отпечаток на выращивание мясных домашних животных. Производство мяса можно приблизительно разбить на три стадии. Первая стадия — выращивание телят в возрасте до одного года на пастбищах Дальнего Запада (шта-

¹ Все данные по обмену должностями установлены по справочнику «Poore's Register of Directors and Executives: 1961». New York, 1961.

² «Правда», 22 июля 1959 г.

ты Вайоминг, Невада, Небраска). Вторая стадия — откорм этих телят и свиней в штатах кукурузного пояса, где для них имеется достаточное количество корма (штаты Айова, Иллинойс и т. д.). И третья стадия — переработка мясных животных в готовый продукт для потребителя на бойнях мясоконсервных компаний в Чикаго, Омаха и других городах Среднего Запада.

Монополистическая практика крупнейших компаний мясоконсервной промышленности. Мясоконсервная промышленность, как и любая другая отрасль промышленности страны, давно перестала быть сферой деятельности сил свободной конкуренции, как об этом и поныне трубят буржуазная печать США. В настоящее время три гиганта — «Армур энд К^о», «Свифт энд К^о» и «Вильсон энд К^о» производят и продают около половины продукции мясоконсервной промышленности. В течение двух поколений они занимают господствующее положение в этой отрасли.

Несмотря на то, что в 1890 г. в США был принят антитрестовский акт Шермана, пять гигантских корпораций мясоконсервной промышленности в 1893 г. образовали монополистический союз «Видер пул». Они делили между собой рынки сбыта, распределяли квоты закупок скота, устанавливали цены на скот, покупаемый у фермеров, и т. д. Участники «пула» еженедельно собирались на тайные совещания в адвокатской конторе Генри Видера. На этом совещании цена говяжьей туши, например, определялась путем прибавления к цене покупаемого у фермеров скота произвольно высоких расходов за убой и разделку туши и вычета из всего этого произвольно низкой стоимости побочных продуктов (кожи и т. д.). Такая процедура установления цены дает собственникам мясоконсервных компаний высокую прибыль.

Под давлением общественности Федеральная торговая комиссия (ФТК), созданная конгрессом США для проверки выполнения антитрестовских законов, вынуждена была заняться расследованием деятельности Большой Пятерки. После 18-месячного расследования в июле 1918 г. эта комиссия представила отчет, в котором констатировала, что Большая Пятерка установила безраздельное господство в мясоконсервной промышленности. «...Эти 5 корпораций с их 500 с лишним филиалами вместе связаны общей собственностью, соглашениями, общими интересами и семейными отношениями. Это объединение не является результатом случайного соглашения; это — определенная и положительная конспирация»¹.

Большая Пятерка была связана соглашением о распределении квот на покупку скота по всей стране. И действительно, до-

¹ Corey, Lewis. Meat and Man. A. Study of Monopoly, Unionism, and Food Policy. New York, 1950, p. 77.

ля купленного скота в течение пяти лет (1913—1917 гг.) была постоянной: «Свифт энд К⁰» имела около 33—35%, «Амур энд К⁰» — 24—27%, «Моррис» — 17—18%, «Вильсон энд К⁰» — 10—11% и «Кадэхи» — 9%. Используя конфиденциальные связи между собой, эти компании устанавливали цены на скот на уровне, обеспечивавшем им монопольно высокую прибыль.

Имея в собственности 91% всего количества вагонов-холодильников и контролируя 93% парка товарных вагонов независимых скотобоев, корпорации Большой Пятерки, вопреки существовавшему законодательству, получали «тайные и несправедливые» уступки со стороны железнодорожных корпораций. Например, предприятия Большой Пятерки обслуживались железнодорожными корпорациями вне всякой очереди, по льготным тарифным расценкам и т. д. Это давало неограниченную возможность подавления любой конкуренции со стороны независимых мясоконсервных компаний.

Путем тайного соглашения Большая Пятерка распределила между собой рынок сбыта свежего мяса, установив на него монопольную цену.

Однако корпорации Большой Пятерки не ограничились монополизацией мясоконсервной промышленности, где на их долю приходилось от 61 до 86% производства основных мясопродуктов. Они также занялись производством и сбытом сыра, яиц, различного рода растительных масел, установили контроль над торговлей рыбой и другими продовольственными товарами, включая крупы и концентраты для завтраков, сахар и кофе.

Большая Пятерка распространила свой контроль и на ряд коммерческих газет. Это видно хотя бы из того, что редактор техасской газеты «Нейшнл провижнер» в течение ряда лет получал от «Армур энд К⁰», «Свифт энд К⁰» и «Моррис» общую ежегодную субсидию в 5 тыс. долл. Контроль над газетами предоставлял монополиям огромное преимущество перед независимыми компаниями: монополии имели возможность оказывать влияние на характер статей.

Уже в то время корпорации Большой Пятерки посредством директоров и других служащих были тесно связаны с огромным числом банков, трестов и железнодорожных корпораций. Несомненно, система обмена директорскими постами использовалась в корыстных целях для проведения в жизнь интересов монополий. В 1918 г. Большая Пятерка была представлена в 60 банках в 15 крупных городах — от Бостона и Нью-Йорка до Чикаго и Сан-Франциско.

Большая Пятерка мясоконсервной промышленности совместно с корпорациями промышленности по производству маргарина создали тайный денежный фонд, о чем свидетельствует ряд документов, найденных в архиве советника «Свифт энд К⁰» Генри Видера. Этот денежный фонд был предназначен для найма

лоббистов и представления им огромных денежных сумм с тем, чтобы оказывать давление на законодательные органы; для организации выборов таких кандидатов, которые бы смотрели сквозь пальцы на нарушения закона этими компаниями, отказавшись от предвыборных обязательств; для подкупа налоговых агентов, чтобы уклоняться от уплаты налога; для обеспечения изменения правительственных постановлений и распоряжений путем различных хитроумных комбинаций; для оказания влияния на общественное мнение путем контроля деятельности редакций, предоставляя им займы и субсидии, помещая в их газетах выгодные рекламы, а также путем публикации за крупное вознаграждение ложных и вводящих в заблуждение заметок.

15 сентября 1948 г. под давлением общественности правительство США предприняло новое расследование деятельности этой господствующей группы монополий (теперь стало четыре корпорации вместо пяти, так как в 1923 г. «Моррис» была поглощена «Армуром») с тем, чтобы разбить их на 14 отдельных конкурирующих компаний. О результатах расследования 1948 г. вышеупомянутый Льюис Корей пишет: «Это были в точности те же обвинения, какие были предъявлены монополиям мясной промышленности в 1918 г.»¹. Большая Четверка по-прежнему имела соглашение о доле покупок домашнего скота. Это видно из их постоянной доли покупок на Чикагских скотопригонных дворах, что свидетельствует о существовании соглашения между этими компаниями.

Фактически это не отрицают и два профессора Корнелльского университета М. Брэнк и Л. Дарра. Оговорившись, что «обнаружение монополистической практики в торговле очень затруднено», они пишут: «Утверждают, что крупные компании путем сговора делят между собой рынок скота, а поэтому оказывают влияние на цены»².

Разумеется, авторы применяют здесь наиболее мягкие, обтекаемые выражения, говоря, что мясные монополии «оказывают влияние на цены». Далее авторы признают: «Статистика обнаруживает, что в течение определенного периода времени каждая из крупнейших компаний имеет одинаковый, однообразный процент оборота». Действительно, если 1945 г. принять как базисный год, то в 1950 г. оборот «Свифт энд К^о» увеличился на 69%, «Армур энд К^о» — на 53%, «Вильсон энд К^о» — на 51% и «Кадэхи» — на 69%.

Вышеприведенные данные позволяют утверждать, что корпорации Большой Четверки находятся в тайном сговоре между собой по распределению как рынков скупки скота, так и доли в

¹ Corey, Lewis. Meat and Man. A Study of Monopoly, Unionism, and Food Policy. p. 91.

² Brunk M. E. and Darrah L. B. Marketing of Agricultural Products. New York, 1955, p. 122—123.