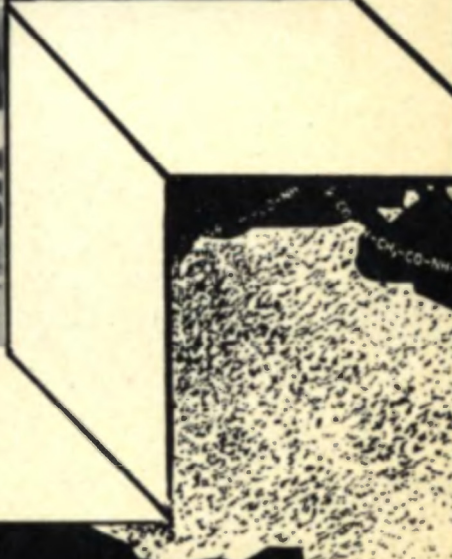
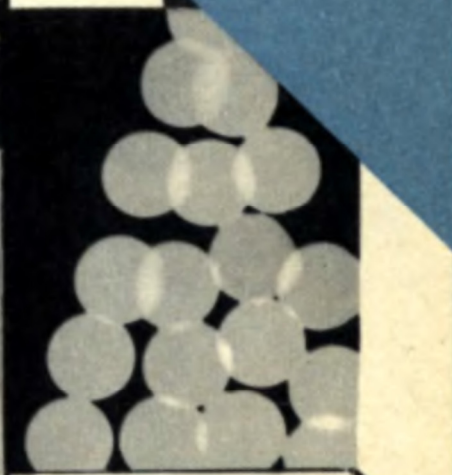


Владыки капиталистического мира

Ю. ЮДАНОВ
**БАЗЕЛЬСКИЕ
ФАРМАЦЕВТЫ**

**F. Hoffmann-La Roche
Ciba-Geigy
Sandoz**



**Владыки
капиталистического
мира**

БАЗЕЛЬСКИЕ ФАРМАЦЕВТЫ

Ю. ЮДАНОВ

**ИЗДАТЕЛЬСТВО
ПОЛИТИЧЕСКОЙ
ЛИТЕРАТУРЫ
МОСКВА • 1975**

Юданов Ю. И.
Ю 16 **Базельские фармацевты.** **М., Политиздат,**
1975.

64 с. (Владыки капиталистич. мира).

Почти каждый десятый медицинский препарат, потребляемый в настоящее время жителями Западной Европы, производится «большой тройкой» — крупнейшими химическими концернами Швейцарии «Хоффманн-Ла Рош», «Сибя-Гайги» и «Сандоц». Тщательно продуманный механизм «выжимания пота» рабочих, а также бизнес на здоровье людей приносят постоянно растущие прибыли базельским магнатам, которые систематически взвинчивают цены на свою продукцию. Обо всем этом и рассказывается в памфлете, написанном экономистом-международником. Брошюра рассчитана на самые широкие круги читателей.

Ю $\frac{11105-130}{079(02)-75}$ 202—74

ЗЗИ

Середина 60-х годов обрушила на Западную Европу необычайное бедствие — здоровые женщины, выполнявшие все предписания врачей, рожали детей-калек. Матери подвергались тщательному обследованию, но причины трагедии оставались невыясненными. Врачи терялись в догадках. Начались семейные драмы. В прессе стали появляться сообщения о новых жертвах непонятной болезни. Отчаяние родителей не имело границ...

Постепенно была нащупана связь между появлением на свет детей с физическими недостатками и употреблением матерями во время беременности успокоительных средств. Под давлением общественности были проведены обследования, и предположение полностью подтвердилось. Выплыли наружу и другие случаи массового отравления от употребления новых, широко разрекламированных, но недостаточно проверенных медикаментов.

Махинации фармацевтических компаний активно обсуждались в печати многих капиталистических стран. В центре внимания оказался и антидепрессивный препарат тофранил производства швейцарской фирмы «Сибга-Гайги». Потребление лекарственных средств начало существенно сокращаться. Общественность многих стран, вынужден был признать один из руководителей этой фирмы, следит за развитием фармацевтической промышленности «не только с неприязнью, но и с мучительной тревогой, нарастающим беспокойством».

Продукция фирмы была дискредитирована в глазах потребителей, что немедленно сказалось на доходах. Если несчастье детей и отчаяние родителей мало беспокоили предпринимателей, то сокращение спроса вызвало у них тревогу. И тогда в условиях неблагоприятно сложившейся ситуации концерн «Сибга-Гайги» совместно с четырьмя американскими фармацевтическими фирмами выделил в специальный фонд около полутора миллионов

долларов для проведения пропагандистской кампании среди врачей и населения.

Заметим, что эта солидная сумма была потрачена не на улучшение качества медикаментов, а именно на рекламу. Страдающие тяжелыми недугами, жаждущие избавления больные всегда готовы поверить в чудо. На них и обрушилась квалифицированная пропаганда часто бесполезных, а иногда и просто вредящих здоровью лекарств. Дороговизна медицинского обслуживания в капиталистических странах немало способствует тому, что необеспеченные слои населения, стремясь избежать лишних расходов, часто занимаются самолечением, руководствуясь порой лишь рекламными указаниями.

Усилия монополий не остались бесплодными. Во второй половине 60-х годов потребление медикаментов стало возрастать. Фармацевтические фирмы капиталистического мира вновь включились в выгодный бизнес, построенный на здоровье людей.

Почти каждый десятый медицинский препарат, потребляемый сейчас жителями Западной Европы, производится базельскими фармацевтами. В Базеле, большом промышленном центре маленькой Швейцарии, находятся в настоящее время штаб-квартиры, лаборатории, научно-исследовательские учреждения, производственные корпуса и центральные сбытовые базы трех самых известных и наиболее крупных фармацевтических концернов современного капиталистического мира: «Хоффманн-Ла Рош», «Сибя-Гайги» и «Сандоц». В 1974 году общее число занятых на многочисленных предприятиях этих компаний, расположенных на территории Швейцарии и во многих других странах, уже превышало 142 тысячи человек. По оценке американского журнала «Форчун», современный капиталистический мир не знает другого столь мощного и влиятельного промышленного комплекса в фармацевтической промышленности, каковым является альянс базельских компаний.

Базель не случайно оказался всемирно известным «городом химии». В начале прошлого столетия сюда стали стекаться многочисленные французские фабриканты и ремесленники, связанные с химическим производством. Вблизи этого пограничного города находились крупнейшие в то время европейские текстильные центры (районы французского Эльзаса, германского Шварцвальда и швейцарского Санкт-Галлена), и поэтому мастерство, энергия и выдумка переселенцев были направ-

лены прежде всего на создание здесь красильного производства. Развитие этой отрасли промышленности в Базеле было удобно и по другой причине, о которой с определенным цинизмом писал известный швейцарский публицист Л. Штуки: «Большая река (то есть Рейн), которая протекала через город, давала возможность немедленно выбрасывать отходы химического производства за пределы страны». Действительно, германская граница проходит по северным предместьям этого швейцарского города, в том же направлении течет и Рейн.

Известно, что современное химическое производство фармацевтических препаратов возникло на базе лакокрасочной промышленности. В конце прошлого века немецкий ученый Вейгерт пытался обнаружить некоторых возбудителей болезней путем их «подкрашивания» анилиновыми красителями. При этом он сделал важное открытие: многие бактерии, как правило, погибали от воздействия химических препаратов. В начале нашего столетия уже большинство базельских компаний (в том числе «Сибя-Гайги» и «Сандоц») начинают перемещать центр тяжести своей производственной деятельности на выпуск лекарственных изделий. В тот же период возникают новые крупные фирмы (в их числе и «Хоффманн-Ла Рош»), специализирующиеся исключительно в этой отрасли промышленности. В результате усиленного процесса концентрации производства и капитала к началу 70-х годов в швейцарской фармацевтике практически остались только три крупные монополии: «Хоффманн-Ла Рош», «Сибя-Гайги» и «Сандоц».

Исполины среди гигантов

Казалось бы, в маленькой Швейцарии — стране альпийских лугов, туризма и мелких часовых фабрик — нет места для крупных предприятий. Этому как бы препятствуют сами масштабы страны. Однако, если, отказавшись от эмоций, заглянуть в сухую статистику, она приготовит нам немало неожиданностей. Любое серьезное исследование или простой справочник по фармацевтике современного капиталистического мира поразит неподготовленного читателя удивительными цифрами. Окажется, что ни крупнейшие западноевропейские страны, ни привыкшие к гигантскому размаху США не могут похва-

статься столь крупными монополиями в этой отрасли промышленности.

По определению известного американского журнала «Кемикл эйдж сервей», в современной фармацевтике сейчас господствуют около 10 компаний, в том числе три швейцарские. Когорту ведущих капиталистических фармацевтов возглавляет швейцарский гигант «Хоффманн-Ла Рош», который в 1970 году произвел и продал медикаментов на сумму 680 миллионов долларов. На втором месте находится американская фирма «Мерк и К^о» (примерно 670 миллионов долларов), а на третьем снова швейцарская компания «Сибя-Гайги» (около 461 миллиона долларов). Далее следуют четыре американские фирмы, западногерманская фирма «Хёхст» и, наконец, швейцарская компания «Сандоц» (346 миллионов долларов). Замыкает «первую десятку» крупнейших капиталистических фармацевтов американская компания «Арджон» (342 миллиона долларов). Простой подсчет показывает, что каждый третий медицинский препарат, выпускаемый ведущими фармацевтическими фирмами капиталистического мира, приходится на базельские компании.

Нетрудно заметить также, что среди основных производителей фармацевтических изделий в списке гигантов от Западной Европы представлены главным образом швейцарские концерны. Это не означает, конечно, что в таких западноевропейских странах, как Англия, Франция, Италия, отсутствует отечественное производство медикаментов. Оно ведется, но масштабы этого производства на крупных предприятиях все же недостаточно значительны. На мировом уровне в Западной Европе работают в основном базельские фармацевтические компании.

Еще одно важное обстоятельство необходимо иметь в виду, когда речь заходит о масштабах влияния и могущества швейцарских фармацевтических фирм в современном капиталистическом мире. Крупные концерны, созданные в столь малой стране, были бы уродливой аномалией, если бы они работали преимущественно на внутренний рынок. Специфика швейцарского производственного комплекса заключается в его исключительной ориентации на внешние рынки.

Концерн «Сибя-Гайги» вывозит на мировые рынки почти 98 процентов всей своей продукции, представляя собой совершенно уникальную компанию, подобных которой вообще не существует в современном капитали-

стическом мире. И хотя у двух других швейцарских фармацевтических концернов экспортная квота несколько ниже (около 90 процентов), по масштабам внешнеэкономической экспансии их основные соперники с ними сравниться не могут. Американские компании вывозят на внешние рынки лишь незначительную часть своей продукции (примерно 10—15 процентов). Иными словами, положение базельских фармацевтов на мировых рынках еще более преобладающее, чем их доля в мировом капиталистическом производстве лекарственных препаратов.

Но на этом специфика деятельности швейцарских фармацевтических монополий не кончается. Подавляющую часть своих производственных мощностей они также переместили за пределы страны. К традиционному экспорту товаров добавился в эпоху империализма и даже стал преобладающим экспорт капитала. Сейчас у швейцарских фармацевтических монополий на территории самой Швейцарии находится лишь одна четвертая часть всех производственных мощностей и персонала — остальное перемещено во многие развитые страны современного капиталистического мира. Эти огромные международные концерны лишь по происхождению и национальной принадлежности капитала могут считаться швейцарскими. В действительности же они давно превратились в огромные космополитические монополии, где переплетаются интересы многих ведущих финансистов современного мира капитала.

Казалось бы, попав из тихого и провинциального Базеля в стаю могущественных капиталистических хищников, швейцарские фармацевты потеряются в их среде, утратят свое господство в компаниях. Но этого не случилось. И здесь нет никакого чуда. В своей деятельности базельские фармацевты опираются на мощную финансовую основу — всемирно известную тройку могущественных швейцарских банков («Швейцеришер банкферейн», «Швейцерише кредитанштальт» и «Швейцерише банкгезельшафт»). К ним тесно примыкает и крупнейший не только в Швейцарии, но и, возможно, во всей современной Западной Европе частный банкирский дом — «А. Саразин унд К^о».

Эти банки один американский журналист сравнил с айсбергами. Публикуемые банками сведения о масштабах их деятельности представляют собой лишь видимую часть айсберга. Основное же могущество, связанное в немалой степени с так называемой банковской тайной,

соответствует подводной части айсберга, в десятки раз превосходящей видимую. Известно, что последнее десятилетие в капиталистическом мире было особенно насыщено взрывами валютного кризиса. Некогда устойчивые валюты, пользующиеся особым престижем в современном мире, неоднократно обесценивались: достаточно вспомнить девальвации французского франка, английского фунта стерлингов и даже американского доллара. Что же касается швейцарского франка, то он сохранял устойчивость и даже ревальвировался (то есть происходило повышение его золотого содержания).

Не следует также забывать, что «большая тройка» фармацевтических компаний из Базеля представляет собой отнюдь не случайный конгломерат фирм, которых объединяет лишь географический фактор. Это тесно спаянный альянс фабрикантов. Между тремя базельскими концернами существуют тесные деловые связи, выражающиеся в обмене информацией, согласовании направлений в научно-исследовательской деятельности, совместном выступлении на внешних рынках, в создании совместных дочерних компаний и т. д. Важную роль в этой системе взаимосвязей играет объединенная компания «Интерфарма», которая аккумулирует все наиболее интересные сведения в области производства фармацевтических изделий и предоставляет их в распоряжение трех базельских фирм.

Устоять и победить в конкурентной борьбе швейцарские фармацевтические фирмы не смогли бы без тесного объединения усилий всей тройки. Поглотив большинство внутренних конкурентов, они единым фронтом выступили на завоевание внешних рынков. Их реклама ведется под очень широким лозунгом: «Покупай швейцарскую продукцию!» Междоусобной борьбе швейцарские фирмы предпочитают деловое сотрудничество, что не исключает, конечно, больших прибылей для наиболее ловких и предприимчивых партнеров этой тройки.

Прежде всего патентованная продукция

«Вряд ли можно считать легкой задачей выжать масло из коренных зубов барсука, особенно если речь идет о швейцарском барсуке» — так комментировала в апреле 1973 года газета «Гардиан» попытки английского мини-

стерства здравоохранения и социального обеспечения взыскать с компании «Хоффманн-Ла Рош» около 1 миллиона фунтов стерлингов за систематическое ограбление английских потребителей путем фантастического завышения продажных цен на медицинские препараты — успокоительные средства валиум и либриум. Специально созданная правительственная комиссия в течение 18 месяцев детально исследовала всю систему ценообразования на эти медикаменты и пришла к поразительным выводам. Было установлено, что материнская компания «Хоффманн-Ла Рош», находящаяся в Базеле, продавала своей английской дочерней фирме «Рош продактс Лтд» исходный продукт для производства указанных медикаментов по цене, превышающей его себестоимость в 41—46 раз! Чиновники правительственной комиссии обратились за разъяснениями к руководству базельского концерна. Однако, как писал по этому поводу журнал «Дер Шпигель», «швейцарцы прикинулись глупенькими, они даже сделали вид, что вообще не поняли вопроса». Комиссия продолжала настаивать, и тогда последовал весьма лаконичный ответ из Базеля: «Цены калькулируются не на основе производственной себестоимости продукции».

Вопросы правительственной комиссии, возмущение прессы, общественности не вызвали особого беспокойства у базельских предпринимателей. Не случайно столь лаконичными были их ответы. В данном случае фармацевты не боялись серьезного скандала. Ведь речь шла «всего-навсего» о дороговизне лекарств, а не о массовом отравлении ими. В Базеле царило циничное спокойствие: пока люди будут болеть, они не перестанут платить деньги за лекарства. Значит, сверхприбыли фармацевтических монополий неприкосновенны и нечего вступать в полемику с прессой. Меньше привлекать внимания к этой стороне деятельности, меньше «разговаривать», больше и лучше рекламировать свою продукцию. Ведь даже высокая стоимость лекарств несет свою рекламную нагрузку: швейцарские лекарства дороги, потому что они исцеляют.

Операция по ограблению английских потребителей была, конечно, продумана весьма тщательно. В течение семи исследованных комиссией лет (1966—1972 годы) английская дочерняя фирма получила от продажи валиума и либриума весьма умеренную прибыль — около 3 миллионов фунтов стерлингов, в то время как материн-

ская компания в Базеле зафиксировала в своем активе 24 миллиона фунтов стерлингов дополнительной прибыли. Один из руководителей базельского концерна, доктор Адольф Янн, счел нужным заявить, что ни о каких выплатах не может быть и речи, поскольку «подавляющая часть этой прибыли уже реинвестирована на развитие научно-исследовательских работ и строительство новых фармацевтических предприятий».

А несколько позднее в лондонских газетах промелькнуло сообщение, что «Хоффрош» (так называют фирму «Хоффманн-Ла Рош» на деловом жаргоне) намеревается попридержать свои новые инвестиции в Великобритании. Следует отметить, что в настоящее время в руках швейцарского концерна находится 99 процентов всего британского рынка медикаментов типа валиум и либриум. По определению журнала «Форчун», более 500 миллионов «цивилизованных больных» во многих западных странах продолжают заглатывать эти успокоительные таблетки, способствуя обогащению многих фармацевтических монополий, в том числе и базельских магнатов. Ежегодное потребление только этих двух видов успокоительных таблеток в современном капиталистическом мире составляет около 35—50 миллиардов штук и оценивается в 2 миллиарда долларов! Существенная часть прибыли от этой деятельности достается и швейцарской компании «Хоффманн-Ла Рош».

Химическая промышленность является одной из ведущих отраслей современной швейцарской экономики. Ее развитию способствовали многие факторы: и выгодное географическое положение страны (в центре огромного текстильного района Западной Европы), и тесные связи с мировым рынком, и наличие дешевой гидроэнергии и высококвалифицированных кадров. Швейцарская химия работает почти исключительно на привозном сырье (используются, конечно, и незначительные запасы местных полезных ископаемых — поваренная соль, сода и др.). Специфика швейцарской химии — выпуск сложных химических соединений. Производственный ассортимент этой отрасли весьма многообразен: красители, средства по борьбе с вредителями сельскохозяйственных растений, фармацевтические препараты, витамины, ароматические вещества и др.

По производству красителей, которое явилось предпосылкой для развития фармацевтической промышленности, швейцарские компании занимают чрезвычайно

прочные позиции в мировой капиталистической экономике. Они выпускают около 20 процентов всех анилиновых красителей в Западной Европе. Решающее значение в данной отрасли производства играют два крупнейших базельских химических концерна — «Сибя-Гайги» и «Сандоц». Кроме них существует еще несколько специализированных компаний (например, «Дюрон унд Хюгенен», «Ренер» и др.), однако масштабы их деятельности совершенно несопоставимы с показателями «большой двойки».

Базельские компании отнюдь не случайно стали специализироваться на производстве синтетических красителей. Эта отрасль производства требует больших знаний и технического профессионального мастерства, в связи с чем средства, расходуемые на импортное сырье, не имеют существенного значения для себестоимости продукции. Здесь действует принцип, который положен в основу работы всей химической промышленности страны: чем больше производимая продукция требует затрат труда, знаний и мастерства, тем больше появляется возможностей у маленького, бедного сырьем государства сохранить свою конкурентную способность на мировых рынках. Известно, что продажная цена 1 килограмма швейцарских красителей примерно в 5—6 раз превышает соответствующий показатель по другим западноевропейским странам. Однако высокое качество этой продукции обеспечивает швейцарским компаниям постоянный рынок сбыта, неизменно высокий уровень прибылей.

Швейцарское производство красителей следует за основными направлениями научно-технического прогресса. В начале века центр тяжести был сконцентрирован на выпуске красителей для текстильной, позднее для кожевенной, полиграфической, судостроительной, авиационной промышленности. Затем с наступлением эры синтетического волокна и меланжевых тканей началось производство лаков, вспомогательных и отбеливающих материалов. Новое направление в производстве красителей обусловилось активным развитием космических исследований в современном мире.

Однако в послевоенный период значение лакокрасочной промышленности для швейцарской химии стало постепенно уменьшаться. Это происходит потому, что текстильная промышленность, которая продолжает все же оставаться главным потребителем химических изделий, играет все меньшую роль в мировой промышленной про-

дукции. Если в довоенное время удельный вес красителей в швейцарском экспорте химической продукции составлял около 50 процентов, то в 1974 году он упал до 24 процентов.

Швейцарская фармацевтическая промышленность ориентирована в первую очередь на выпуск сложных медицинских препаратов, большинство из которых запатентовано. Решающее значение имеет производство психотерапевтических средств, сульфонамидных препаратов (лекарства против инфекционных заболеваний), медикаментов для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, антисептических и тонизирующих средств, гормонов, антибиотиков, а также успокоительных препаратов с непродолжительным сроком действия. Большую роль играет и производство различных витаминных препаратов.

Ежегодная производственная программа швейцарских фармацевтических фирм постоянно пополняется новыми видами продукции. В последнее время акцент сделан на выпуске лекарств, предназначенных для лечения наиболее «модных заболеваний» современности: аллергии, повышенного кровяного давления, ревматизма, раковых опухолей.

Базельским фармацевтам нельзя, конечно, отказать в огромной оперативности. Ведется точный статистический учет наиболее распространенных видов заболеваний века. И в зависимости от этого исследовательская мысль концентрируется в нужном направлении. опередить своих конкурентов, запатентовать новое лекарство и выкачать деньги из потребителя — вот смысл огромной оперативности знаменитых швейцарских фармацевтов.

В 70-е годы, когда хозяйственное развитие Швейцарии не нарушалось какими-либо серьезными внеэкономическими факторами, производство фармацевтической промышленности росло наиболее быстрыми темпами. Эта отрасль работала в основном на экспорт, и поскольку спрос на продукцию базельских фармацевтических компаний возрастал быстрее, чем общий прирост международной торговли, то положение в этой отрасли складывалось вполне благоприятно. Такая тенденция, судя по структуре швейцарской фармацевтической промышленности, сохранится, очевидно, и на ближайшее десятилетие. Химия постепенно будет превращаться в решающую отрасль швейцарской промышленности, так как спрос на фармацевтические изделия на мировых рынках будет расти более быстрыми темпами, чем общий индекс по-

требления (увеличение продолжительности жизни, рост благосостояния населения и т. д.).

«Своевременное осознание того, что научные исследования должны сыграть выдающуюся роль в развитии фармацевтической промышленности, послужило основой эффективного прогресса базельской фармацевтики,— отмечал однажды орган британских деловых кругов газета «Файнэншл таймс».— Новые методы научных изысканий в области фармацевтической промышленности, освоенные в Базеле в период между двумя войнами, были приняты как образец для других компаний». И действительно, развитию научно-исследовательских работ уделяется большое внимание в швейцарской фармацевтике.

Высокий уровень научно-исследовательской базы является прежде всего результатом огромных капитальных вложений, осуществляемых базельскими компаниями. В 1970 году, например, фирма «Сибя-Гайги» израсходовала на исследовательские цели около 104 миллионов долларов, в то время как ее основные американские соперники — ведущие фармацевтические компании США — почти вдвое меньше. Столь же значителен объем инвестиций в научно-исследовательское дело и у фирмы «Сандоц» — около 57 миллионов долларов, что составляет 8,9 процента всех ее оборотов. Кстати, по этому показателю фирма «Сандоц» даже превосходит своего ведущего швейцарского партнера — концерн «Сибя-Гайги», у которого расходы на научно-исследовательские цели составляют около 8 процентов общих оборотов. Данные по компании «Хоффманн-Ла Рош» отсутствуют, но, судя по отдельным оценкам западных специалистов, она является лидером и в этой области.

В начале 70-х годов примерно 60 процентов всех расходов швейцарской промышленности на научно-исследовательское дело приходилось на химию (лишь около 30 процентов — на машиностроение). Особенно велики расходы на научно-исследовательскую работу в фармацевтике. Для освоения производства и применения в медицинской практике одного нового препарата требуется, как правило, разработать и всесторонне исследовать около 3—5 тысяч новых химических веществ и полуфабрикатов, применяемых в производстве медикаментов. В среднем на одно такое исследование затрачивается около семи лет, а сумма ассигнований достигает почти 30 миллионов франков*.

* Здесь и далее по тексту — швейцарские франки.

Известно, например, что концерн «Хоффманн-Ла Рош» синтезировал в середине 60-х годов 2,5 тысячи новых химикатов, из которых 2480 оказались непригодными для медицинских целей. Оставшиеся 20 химикатов были испытаны в клинических условиях, и лишь одно из них дало эффект. Этот препарат получил название арфонад, его применение позволяет сокращать потери крови при операциях и снижать кровяное давление.

Вообще базельские фармацевтические концерны представляют собой второй по значению центр (после США) современного капиталистического мира по разработке и внедрению новых медицинских препаратов. Согласно подсчетам Американской ассоциации производителей медикаментов (оценка проф. Кефаувера), за период с 1940 по 1963 год базельские компании освоили производство 44 новых медицинских препаратов. Для сравнения можно указать на относительно скромное участие в этом процессе западногерманских (32 новых препарата), английских (27) и французских (21) фармацевтических фирм.

Исследования последних лет показывают, что основная конкурентная борьба между монополиями в фармацевтическом производстве перенесена, по выражению английского экономиста М. Купера, из «ортодоксальной области цен» в «более сложную сферу субинститутот», то есть в область предложения новых эффективных препаратов. Поэтому уровень разработки и внедрения новых медикаментов становится главным критерием деятельности большинства фармацевтических фирм.

Следует отметить, что вся система промышленного законодательства в Швейцарии направлена на то, чтобы подавляющую часть прикладных промышленных исследований сконцентрировать на крупных индустриальных комплексах. Поэтому прямые налоги на химические компании в Швейцарии значительно ниже, чем в других странах, и это создает благоприятные условия для их инвестиционной деятельности. На основе собственных подсчетов швейцарский экономист Ф. Штрейхенберг пришел к выводу, что такая разница в налогах (в Швейцарии — около 20 процентов, а в большинстве западноевропейских стран — примерно 50 процентов) оставила в распоряжении химических предприятий в середине 60-х годов дополнительно около 20 миллионов франков, что увеличило их возможности в развитии научно-исследовательского дела.

И тем не менее в последние годы в этой области появились весьма тревожные симптомы, свидетельствующие о явном неблагополучии развития научно-исследовательской работы в стране. Для деятельности большинства швейцарских химических компаний характерно сосредоточение прежде всего на практических исследованиях. Как правило, две трети всех средств, направляемых на научно-исследовательские цели, связаны с разработками, которые непосредственно обслуживают потребности производства, и прежде всего его технологию. На поиски новых принципиальных решений отводится значительно меньше средств (до одной трети).

Вот почему одна из основных проблем современного развития научно-исследовательского дела в швейцарской химической промышленности тесно связана с решением вопроса о взаимоотношениях между лабораториями промышленных объединений и высших учебных заведений. Традиционное стремление базельских химических компаний к скрытности, считает, например, проф. Е. Блох, мешает промышленным исследованиям выйти за пределы прикладных наук, опереться на сотрудничество с университетскими исследовательскими центрами, которые в свою очередь «погрязли в академических потемках». Здесь, именно здесь усматривается одно из самых уязвимых мест конкурентной способности и дальнейших перспектив развития швейцарской фармацевтики.

Стремление швейцарских фармацевтических концернов сконцентрировать свои усилия в первую очередь на производстве патентованной продукции можно осуществить при наличии по крайней мере трех компонентов: значительных капиталов, устойчивого положения и солидной репутации на мировых рынках, достаточного количества и высокого уровня научно-исследовательских кадров.

Проблема укомплектования химических компаний высококвалифицированными научно-исследовательскими кадрами представляется задачей первостепенной важности для организации производства патентованной продукции. Конечно, Швейцария занимает относительно благоприятное положение в области так называемой «утечки умов». Она является, пожалуй, единственной западноевропейской страной, которая имеет положительный баланс в миграции квалифицированных кадров.

Базельские предприниматели регулярно привлекают к своим исследованиям и «перекупают» многих выдаю-

щихся медиков, химиков, фармакологов, ученых других смежных специальностей. Многие из этих ученых подвижнически выполняют свой долг, борясь с человеческими недугами. Их достижения позволяют швейцарским фармацевтическим фирмам увеличивать прибыли, расширять производство. Путем бесчестных коммерческих манипуляций с патентованной продукцией и резкого завышения цен идет постоянное ограбление потребителя. Психологический расчет очень точен: даже самый необеспеченный человек вынужден платить за лекарство. О разрыве между себестоимостью и ценой медикаментов идет чисто теоретический разговор. Больные же всегда платят за исцеление.

Загадки самой таинственной компании

Внешне все походило на ежегодное собрание обычной семейной фирмы средней руки. Присутствовало несколько десятков солидных акционеров, большинство из которых проживает поблизости. Их связывают не только деловые интересы — они составляют своего рода клан, члены которого часто собираются вне правления фирмы. Само заседание акционерного общества проходило в атмосфере подчеркнутой строгости. В конце скромно обставленного зала правления стоял небольшой стол, покрытый зеленоватым сукном. Обстановка была призвана создавать покой и умиротворение. Все семь пунктов повестки дня были одобрены простым поднятием рук. Не было ни единого вопроса, никто не брал слова для выступления. Все было закончено в течение часа.

Наблюдая описанную процедуру, неосведомленный зритель вряд ли мог догадаться, что это скромное заседание строго одетых людей представляло собой ежегодное акционерное собрание самой крупной в современном мире фармацевтической компании — безусловного лидера в мировом производстве витаминов и психотерапевтических средств. Это описание принадлежит одному из наиболее влиятельных и осведомленных изданий современного капиталистического бизнеса, ведущему органу американских монополий журналу «Форчун».

Действительно, корпоративная структура концерна «Хоффманн-Ла Рош» чрезвычайно сложна, запутанна и завуалирована. Возник он в конце прошлого века (в 1891 году) в Базеле как чисто семейная фирма под на-

званием «Фриц Хоффманн-Ла Рош и К⁰». Однако сразу же после окончания первой мировой войны (в 1918 году) фирма была преобразована в акционерное общество, следовательно, получила дополнительную приставку к своему прежнему названию в виде слова «Акциенгезельшафт», то есть «акционерное общество» («Ф. Хоффманн-Ла Рош и К⁰, АГ»). Позднее контрольные пакеты всех компаний, входящих в систему концерна, были сосредоточены в руках головного холдингового общества с тем же названием.

Фактически концерн и сейчас сохраняет в своей деятельности и структуре многие черты семейной фирмы. В отличие от большинства других акционерных обществ она не публикует балансовых отчетов о своей деятельности с целью привлечения новых акционеров. Более того, используя специфику швейцарского акционерного дела, компания ввела в практику два основных вида акций: обычные акции (в начале 70-х годов их насчитывалось 16 тысяч штук) и акции-сертификаты, дающие право только на получение дивидендов (около 48 тысяч штук). Первый вид акций, держатели которых не только получают дивиденды, но и управляют делами компании, сосредоточивается главным образом в руках членов семей-учредителей, их компаньонов и ближайших родственников. Второй вид акций предназначен для продажи широкой публике на фондовых биржах.

Между прочим, в 1974 году концерн «Хоффманн-Ла Рош» находился на первом месте среди швейцарских фирм по общему объему акций, продаваемых на фондовых биржах. Здесь, очевидно, произошло явление, которое на первый взгляд трудно поддается логическому объяснению. Наибольшим успехом за последние годы на швейцарском денежном рынке стали пользоваться акции именно такой компании, о состоянии финансовых и производственных дел которой так мало известно инвестирующей публике. Видимо, тщательная таинственность фирмы не отпугнула, а, наоборот, привлекла внимание денежных людей.

И все же необычная популярность объясняется отнюдь не романтической таинственностью, а куда более прозаическими факторами. Дело в том, что выплата дивидендов по акциям-сертификатам концерна «Хоффманн-Ла Рош» ежегодно существенно возрастает. По-видимому, обычные вкладчики, инвестируя свои деньги в акции компании, не очень печалятся о том, что от них скрыты

детали финансового отчета, и рассчитывают получить свою долю дохода, хотя львиная его часть достается настоящим хозяевам концерна.

Истинные владельцы фирмы «Хоффманн-Ла Рош» образуют узкую замкнутую группу представителей финансовой олигархии страны. В их руках находятся обычные акции, дающие право на управление компанией, и перед этим кругом лиц отчитывается в своей деятельности официальное руководство фирмы. «Я никогда не берусь подсказывать, как нужно дирижировать оркестром, в свою очередь не получаю указаний, как нужно управлять деятельностью компании» — так в одном интервью суммировал отношения, складывающиеся внутри руководства фирмы «Хоффманн-Ла Рош», ее президент Адольф Янн.

Правление фирмы состоит из девяти членов. Первые три представляют само семейство Хоффманнов; они являются главными держателями акций этого крупнейшего фармацевтического концерна современного мира. В семействе Хоффманнов в свою очередь решающим влиянием пользуется всемирно известный дирижер симфонического оркестра доктор Пауль Захер, женатый на вдове сына основателя компании. На заседаниях правления он всегда голосует акциями, принадлежащими жене и двум ее детям от первого брака — Лукасу Хоффманну и Вере Эри-Хоффманн (в работе правления обычно принимает участие ее супруг Якоб Эри). В последние годы Пауль Захер увлекается современной живописью и скульптурой, а также, как пишет журнал «Дер Шпигель», по слухам, которые широко распространены в Швейцарии, проявляет большое искусство в сокрытии части своих огромных прибылей от налогообложения.

Вторая тройка в правлении представлена базельскими частными банкирами. Следующий член правления — руководитель научно-исследовательских работ Цюрихского кантонального госпиталя. И наконец, два остальных члена правления — президент Адольф Янн и вице-президент Альфред Хартманн, оба в течение длительного времени работали в гроссбанке «Швейцерише банкгезельшафт» и, конечно, сохранили с ним теснейшие связи.

Правление собирается на свои заседания лишь дважды в год. Поэтому практическое руководство деятельностью концерна осуществляют президент и его «двойник» — вице-президент. «Две эти персоны, вместе и по отдельности, распоряжаются сотнями миллионов долла-

ров без какого-либо согласования своих действий с членами правления. Столь существенная концентрация власти обеспечивает компании «Хоффманн-Ла Рош» такую быстроту в принятии решений, которая еще неизвестна в международном бизнесе», — пишет по этому поводу журнал «Форчун».

Две наиболее могущественные фигуры концерна не имеют, однако, собственных акций этой компании (согласно швейцарскому законодательству, президент и вице-президент компании могут владеть лишь пятью акциями каждый). Поэтому свое вознаграждение за активную деятельность они получают в форме баснословной заработной платы, достигающей нескольких сот тысяч долларов в год.

Промышленная империя швейцарского химического концерна «Хоффманн-Ла Рош» разбросана по многим странам современного капиталистического мира. Она включает 22 предприятия по производству первичной химической продукции, 35 фармацевтических фабрик, 3 научно-исследовательских центра и 120 крупных сбытовых организаций. Наиболее значительные производственные и научно-исследовательские мощности фирмы сосредоточены в США в городе Натли, где занято около 6 тысяч рабочих, служащих и научно-технического персонала. В самой Швейцарии на трех предприятиях сконцентрировано до 4 тысяч человек производственного персонала. В Базеле находится и крупнейший научно-исследовательский центр концерна. Третий по значению опорный пункт фирмы расположен в Великобритании в городе Велвин-Гарден-Сити, где также осуществлено сочетание единого промышленного и научно-исследовательского центра (занято около 1 тысячи человек).

Значительные производственные комплексы и сбытовые компании концерна имеются во Франции, в ФРГ, Италии, Испании, Канаде, Мексике, Аргентине, Бразилии, Турции, Индии, Австралии. В Японии производство продукции компании «Хоффманн-Ла Рош» осуществляется по лицензиям на многих фармацевтических фирмах.

Все активы концерна, сосредоточенные в Западной Европе, а также на Ближнем и Среднем Востоке, контролируются непосредственно из Базеля головной холдинговой компанией «Ф. Хоффманн-Ла Рош и К^о, АГ». Деятельность дочерних обществ в Северной и Южной Америке, стерлинговой зоне и в странах Азии находится под контролем другой холдинговой компании — «Сапак

корп.», которая расположена в Канаде (город Сент-Джон). Формально эта компания пользуется равными правами с базельской головной холдинговой фирмой (ее акции или купоны к акциям продаются на фондовой бирже одновременно с акциями базельской компании), она имеет свой собственный баланс (он даже составляется не в швейцарских франках, а в американских долларах), у компаний в разные сроки заканчивается финансовый год (у «Ф. Хоффманн-Ла Рош и К^о, АГ» 31 декабря, у фирмы «Сапак корп.» — 30 сентября) и т. д. Однако фактически холдинговая компания «Сапак корп.» является канадским дочерним обществом базельской головной холдинговой компании, которое было создано в целях облегчения управления имуществом концерна в странах с преобладающим влиянием американского доллара. Все нити руководства огромной промышленной империей концерна так или иначе сходятся в Базеле. Общее число занятых на всех предприятиях концерна «Хоффманн-Ла Рош» достигало в 1974 году около 35 тысяч человек.

Концерн «Хоффманн-Ла Рош» специализируется почти исключительно на производстве лечебных препаратов. Собственно фармацевтические изделия составляют около 60 процентов оборота, почти 25 процентов приходится на выпуск различных витаминов и остальное — на производство ароматических веществ, пищевых красителей, диетических продуктов, косметики.

В производстве фармацевтических изделий фирма придерживается достаточно четко выраженной специализации — более половины такой продукции приходится на психотерапевтические средства (валиум, либриум, лимбитрол и нобриум). В этой области компания «Хоффманн-Ла Рош» является безусловным лидером фармацевтической промышленности капиталистического мира. Ее патентованная продукция господствует на мировых рынках. Упомянутые лекарства предназначены для устранения чувства страха и депрессии, появляющихся у больных в результате некоторых нервных заболеваний. Подсчеты специалистов показывают, что при реализации психотерапевтических средств фирма «Хоффманн-Ла Рош» обеспечивает себе до 20 процентов прибыли (средний показатель прибыли ее составляет около 17—19 процентов).

Выпуск этих препаратов весьма перспективен. Капиталистическая действительность постоянно порождает

условия для роста нервных заболеваний, что связано с усилением эксплуатации трудящихся, отсутствием уверенности в завтрашнем дне, боязнью потери рабочего места. Все это создает потенциально растущий рынок потребления психотерапевтических средств. Фирма «Хоффманн-Ла Рош» постоянно расширяет свое производство, обогащаясь на страданиях трудовых слоев населения.

Правда, в последнее время в США и ряде западноевропейских стран органами здравоохранения были разработаны новые, более строгие правила использования психотерапевтических средств для лечения нервно-психических заболеваний. Поскольку цены на медикаменты в капиталистических странах невероятно высоки, то многие мероприятия правительственных органов сводятся, как правило, к контролю за ценами, к вмешательству в процессы ценообразования на лекарственные препараты. Все это, естественно, может привести к некоторым ограничениям прибылей фармацевтических компаний. Поэтому концерн «Хоффманн-Ла Рош» стремится выйти за узкие рамки производства медикаментов, наладить выпуск изделий, ценообразование которых труднее контролировать государственным органам.

Одним из таких новых направлений в производственной деятельности компании «Хоффманн-Ла Рош» следует считать ее активность в области биоэлектроники. На основе соглашения с крупнейшим швейцарским электротехническим концерном «Броун, Бовери» начался выпуск электронного оборудования для диагностики и терапевтического лечения различных заболеваний. С этой же целью фирма «Хоффманн-Ла Рош» скупила значительный пакет акций (25 процентов) крупнейшей швейцарской компании по производству специальных медицинских инструментов и аппаратуры. В ближайшие годы предполагается наладить широкий выпуск различной медицинской аппаратуры для диагностических и аналитических целей. В частности, речь идет о создании автоматизированной системы сбора и обработки анализов, специализированных лабораторий для больниц и госпиталей, способных быстро обрабатывать сложнейшие результаты диагностики, и т. д.

Развитие других направлений в деятельности фирмы «Хоффманн-Ла Рош» не означает, однако, что она покидает столь прибыльную сферу фармацевтического производства. Усилия ее научно-исследовательских центров

были направлены в последние годы на разработку и клинические испытания различных медикаментов: средств по лечению повышенного кровяного давления, сахарной болезни, эпилепсии, болезни Паркинсона, комплексного препарата против малярии и др.

Уже в течение многих лет компания «Хоффманн-Ла Рош» развивает большую активность в области химиотерапии раковых заболеваний. Специалисты компании считают, что в настоящее время вряд ли представляется возможным наладить производство действенного препарата против всех видов рака. Поэтому первостепенное значение в научно-исследовательской работе придается выделению определенных групп и разновидностей заболевания. На этой основе считается возможным создание медикаментов для лечения отдельных, вполне конкретных проявлений болезни.

Фирма «Хоффманн-Ла Рош» является мировым капиталистическим лидером по абсолютным масштабам производства витаминов. Известно, например, что на ее предприятиях ежедневно выпускается около 3 тонн витамина С, что эквивалентно витаминному содержанию 40 миллионов штук апельсинов. Согласно некоторым подсчетам, это составляет приблизительно около одной трети всей мировой капиталистической продукции витамина С. Еще более значительна роль компании в производстве витамина А. Примерно половина всей продукции этого витамина в современном капиталистическом мире производится или самой компанией «Хоффманн-Ла Рош», или по ее лицензиям на других фирмах в других странах.

В середине 60-х годов концерн «Хоффманн-Ла Рош» включил в свою орбиту женевскую компанию «Живодан» — одно из крупнейших в капиталистическом мире производителей ароматических и вкусовых веществ. В относительно новой для себя области производства концерн массированно осуществил значительные инвестиции и стал уверенно осваивать новые внешние рынки сбыта. В 70-е годы уже почти десятая часть всех оборотов концерна приходилась на производство ароматических и вкусовых веществ.

Успешно наращивает свои активы «Хоффманн-Ла Рош» и в косметическом производстве. Выпуск изделий осуществляется на двух дочерних компаниях «Лаборатор Заутер» (Женева) и «Пантеен» (Базель). Специалисты считают, что область косметического производства

весьма перспективна и вряд ли когда-либо будет подвергаться специальному контролю общественных органов.

В своих ежегодных отчетах руководство концерна «Хоффманн-Ла Рош» умалчивает о фактическом состоянии дел, ограничиваясь лишь качественными характеристиками и избегая какой-либо информации о количественных показателях. Стереотипные фразы вроде: «В истекшем году был отмечен отрядный рост продаж фармацевтических изделий» или: «Прирост был существенным, хотя и не столь бурным, как в предыдущем году» — мало говорят о действительном финансовом состоянии, производственных и коммерческих возможностях этого мощного промышленного гиганта.

Концерн никогда не публикует полного отчета, охватывающего результаты деятельности всех дочерних компаний. Но даже в публикациях отдельных фирм приводятся данные, часто являющиеся лишь условным обозначением. Например, стоимость имущества базельской материнской компании (холдинг-компания) оценивается каждый раз к концу очередного финансового года в 1 франк (дочерней холдинговой компании в Канаде «Сапак корп.» — в 1 доллар), стоимость всех патентов — также в 1 франк и т. д.

Понятно, что такого рода публикации не могут представлять интереса для серьезного изучения деятельности фирмы «Хоффманн-Ла Рош». Так, например, по мнению специалистов из гроссбанка «Швейцерише банкгезельшафт», при анализе данных, характеризующих объемы прибылей компании, необходимо указанную в финансовом отчете сумму (в 1972 году 70,5 миллиона франков) каждый раз увеличивать в 10—12 раз (в 1972 году, следовательно, прибыль достигла 700—850 миллионов франков). Полагают также, что за последнее десятилетие прибыли компании «Хоффманн-Ла Рош» находятся на уровне 17—19 процентов общей суммы оборотов (средний уровень прибылей основных ее соперников — американских фармацевтических компаний составляет около 15 процентов).

«Чрезвычайно устойчивое финансовое положение» (как говорится об этом в финансовом отчете за 1971 год) обеспечивает фирме возможность наращивать свои резервы и осуществлять капиталовложения на расширение производства главным образом путем самофинансирования. Эти суммы в 60-е годы составляли в среднем около

350 миллионов франков ежегодно, или 8—10 процентов оборота компании (аналогичный показатель у концерна «Сибя-Гайги» достигал обычно 10—14 процентов оборота). Однако в 70-е годы объем инвестиций у фирмы «Хоффманн-Ла Рош» увеличился до 500 миллионов франков, то есть вышел на уровень 12—14 процентов оборота. Это связано с созданием двух новых научно-исследовательских центров (в Базеле и США). Компания «Хоффманн-Ла Рош» не имеет какой-либо задолженности по долгосрочным кредитам. Внешние источники финансирования она привлекает преимущественно путем выпуска дополнительных акций на фондовую биржу.

Упорно сохраняя в тайне от общественности почти все основные аспекты своей научно-исследовательской, производственной и коммерческой деятельности, базельский концерн «Хоффманн-Ла Рош» время от времени весьма эффектно заявляет о своем существовании. В одном случае делаются достаточно крупные пожертвования (около 250 тысяч франков) в пользу попечительского совета (кураториума) студенческих общежитий Базеля, в другом — компания выделяет своему благотворительному фонду «Фриц Хоффманн-Ла Рош» аналогичную сумму для содействия развитию научных кружков среди студенчества.

При этом такого рода деятельность концерна не обязательно связана с дальновидной программой подготовки высококвалифицированных кадров, будущих специалистов-химиков или стимулирования научных поисков в определенном отраслевом направлении. Компания вообще стремится утвердиться в общественном мнении страны как «бескорыстный и полезный член общества, которому не чужды интересы прогресса и просвещения». Фирма «Хоффманн-Ла Рош» сделала, например, довольно крупный вклад (около 500 тысяч франков) в Швейцарский фонд развития литературы, искусства и музыки. Вообще ежегодно в распоряжение специального благотворительного фонда концерна выделяются весьма солидные суммы (около 5 миллионов франков), которые используются на многообразные цели, но все они, безусловно, должны способствовать одному, а именно «паблисити», то есть росту популярности компании в глазах швейцарской и западноевропейской общественности.

Активная благотворительная деятельность фирмы «Хоффманн-Ла Рош» призвана, очевидно, выполнять роль дымовой завесы, с помощью которой скрываются

весьма неблагоприятные источники ее обогащения. Спекулируя на страданиях людей, компания постоянно взвинчивает цены на медикаменты, чрезвычайно разорительные для широких слоев трудового населения. Бизнес на здоровье людей приносит огромные прибыли монополии, при этом незначительные суммы выделяются на различные благотворительные цели, с тем чтобы создать фирме столь необходимую респектабельность.

Становится, таким образом, понятной и весьма странная для современного капиталистического бизнеса таинственность — она вызвана спецификой производимого «товара». Самая гуманная область современной промышленности — индустрия исцеления — находится в руках частного капитала. Это затрудняет, а порой делает невозможным действенный общественный и государственный контроль. Потерпели поражение требования снизить цены на швейцарские медицинские препараты, остались безнаказанными виновные в массовых отравлениях людей лекарствами.

В погоне за сверхприбылями волевым решением сокращаются сроки лабораторных или клинических исследований новых медикаментов. Оперативность в принятии решений, столь восхитившая журнал «Форчун», оборачивается иногда неисчислимыми бедами для рядовых тружеников. Можно сказать, что таинственность швейцарских фармацевтов «профессиональна». Эта законодательно оправданная безотчетность является постоянной угрозой для здоровья трудящихся.

История старейшей химической фирмы

История объединенной компании «Сиб-Гайги» чрезвычайно коротка и насчитывает всего лишь несколько лет. Эта компания возникла в 1970 году в результате объединения капиталов двух крупных базельских химических фирм: «Сиб» и «Гайги». Каждая из них занимала вполне определенные позиции на мировых рынках, поэтому процесс выработки единой производственной программы еще не завершен. Из двух объединившихся компаний более крупной была фирма «Сиб», но зато ее партнер — фирма «Гайги» располагала более длительным опытом ведения конкурентной борьбы за мировые рынки сбыта.

Фирма «Гайги» — старейшая химическая компания не только Швейцарии, но и, по утверждению газеты «Нью-Йорк таймс», вероятно, всего капиталистического мира. Она начала развиваться в середине XVIII века из небольшой торговой фирмы, ядром которой была аптека, приготавливавшая небольшое количество лекарств по рецептам своих пациентов. В последующие годы на первый план выходит производство химикатов и красителей для текстильной промышленности, бурно развивавшейся в этот период в большинстве западноевропейских стран. В 1857 году в мастерских «Гайги» установили первую паровую машину, а через два года началось массовое производство анилинового красителя — фуксина. Вслед за этим был освоен выпуск различных вспомогательных материалов для текстильной промышленности (закрепители, отбеливатели и пр.), кожевенной (дубители) и т. д.

В «гроссбухе» фирмы от 1846 года уже содержится характеристика деятельности 43 представительств «Гайги» в странах Центральной и Западной Европы. В начале 70-х годов прошлого века фирма начала активную деятельность на североамериканском континенте, основав в Нью-Йорке собственное представительство. В эти же годы появились филиалы «Гайги» в Бомбее, а к концу века и в России. На протяжении более двух столетий существования производственная программа фирмы претерпела, естественно, множество изменений. Однако производство медикаментов всегда играло весьма существенную роль.

Новый этап в производственной программе фирмы «Гайги» наступил в 30-е годы нашего столетия. Научный сотрудник компании П. Мюллер открыл чрезвычайно эффективный препарат по борьбе с насекомыми — переносчиками болезней (1932 год), получивший название гезароль. Позднее он стал известен во всем мире как препарат ДДТ. Изобретатель был удостоен впоследствии Нобелевской премии, а фирма извлекла максимальные выгоды от внедрения в относительно новую сферу производственной деятельности. Выпуск препарата ДДТ во многих капиталистических странах ведется до сих пор по лицензиям фирмы «Гайги».

Разработка средств борьбы с насекомыми, грибами и бактериями создала базу для возрождения производства медикаментов. Первые фармацевтические изделия были выпущены фирмой «Гайги» незадолго до начала второй мировой войны. Их массовое производство в по-

следующие годы наращивалось более быстрыми темпами, чем выпуск других изделий, и вскоре приобрело большое значение. Круг замкнулся: начав с производства медикаментов, фирма «Гайги» через двести с лишним лет вновь вернулась к выпуску большого ассортимента фармацевтических изделий.

В 1970 году, когда произошло объединение с фирмой «Сибя», производственная программа «Гайги» включала выпуск агрохимикалиев (около 33 процентов всего оборота) — прежде всего гербицидов для кукурузы, а также других зерновых культур, различных средств по борьбе с вредителями сельскохозяйственных растений. Около четверти оборота (24,5 процента) приходилось на производство фармацевтических изделий. Третью группу продукции составляли красители для различных отраслей промышленности, пигменты и пр.

В производстве лекарственных препаратов решающее значение имел выпуск дезинфицирующих средств, сульфонамидных препаратов, психотерапевтических средств, препаратов по лечению ревматизма. В конце 60-х годов было разработано новое эффективное средство для лечения проказы.

Незадолго до слияния фирма «Гайги» имела около 80 собственных производственных, научно-исследовательских и сбытовых компаний за пределами страны. Они действовали более чем в 50 государствах, однако решающее значение для фирмы имели ее капиталовложения в трех странах (на них приходилось 86 процентов всего инвестированного за границей капитала) — США, Англии и Франции. Особое положение всегда занимало и одно предприятие «Гайги», расположенное в городишке Гренцах, который находится на территории Западной Германии, но обслуживается швейцарским персоналом и представляет собой, по существу, часть производственных помещений основного комбината базельской компании (их разделяет всего несколько километров). Завод в Гренцах был построен за границей, так как вблизи от основного предприятия не оказалось незастроенной швейцарской территории (в этом городе находится и завод концерна «Хоффманн-Ла Рош»). Показатели производственной деятельности завода в Гренцах обычно включаются в данные базельской материнской компании.

Самым крупным заграничным опорным пунктом фирмы «Гайги» до недавнего времени считалась ее компания в Англии. Но в последние годы на первое место все же

вышли инвестиции в США. Фирме «Гайги» принадлежит там крупный холдинг «Гайги кемикл корп.», который контролирует значительное число производственных и сбытовых фирм, действующих в фармацевтической, лакокрасочной и других отраслях химической промышленности. Под эгидой швейцарского концерна находятся три крупных химических предприятия и большой научно-исследовательский центр. В последнее время подавляющая часть всех новых инвестиций фирмы «Гайги» (в 1969 году — 51 процент) направлялась на развитие именно американского комплекса.

Другой партнер объединенного базельского химического концерна «Сибга-Гайги» — фирма «Сибга» возникла в конце прошлого века (1884 год) в период бурного развития акционерного дела в Швейцарии. Зародышем ее послужила небольшая шелкокракрасильная мастерская А. Клавеля, на которой еще в 1859 году было начато производство синтетического красителя фуксина. К 1884 году на этом предприятии уже было занято около 230 человек. Тогда же произошла и реорганизация фирмы в акционерное общество. С 1945 года оно стало называться «Сибга».

Впоследствии при производстве определенных красителей (например, тринафлавина) было обнаружено, что они обладают некоторыми лечебными свойствами терапевтического характера. Это обстоятельство, а также сходство многих исходных полуфабрикатов побудило фирму «Сибга» начать еще в конце прошлого века производство отдельных медикаментов, а несколько позднее и косметических средств. Со временем фармацевтические изделия стали играть весьма заметную роль в продукции компании, хотя, конечно, выпуск красителей имел еще решающее значение. Только после второй мировой войны произошла существенная перегруппировка основных мощностей фирмы.

Производственная программа компании «Сибга» незадолго до слияния уже была в большей степени ориентирована на выпуск фармацевтических изделий (около 40 процентов оборота), чем у ее партнера фирмы «Гайги» (лишь 25 процентов). И все же в целом у объединенной компании «Сибга-Гайги» доля лекарственных препаратов в общей стоимости производимой продукции (примерно 33—35 процентов) значительно ниже, чем у других базельских концернов: «Хоффманн-Ла Рош» — около 85 процентов и «Сандоц» — до 52 процентов. Это объяс-

няется тем, что в обеих объединившихся компаниях существенную роль сохраняло производство красителей и выпуск агрохимикалиев, то есть различных гербицидов и средств по борьбе с вредителями сельскохозяйственных растений. Между прочим, такая большая общность производственной программы фирм «Сибба» и «Гайги» явилась одной из решающих причин их объединения.

Подавляющая часть фармацевтической продукции компании «Сибба» приходилась на выпуск препаратов для понижения кровяного давления, сердечных лекарственных средств, различных антибиотиков, гормональных препаратов, а также медикаментов по лечению венерических заболеваний (известный препарат гливепот). Особое внимание уделялось биологическим последствиям воздействия лекарств. В Базеле был создан специальный научно-исследовательский центр, который сконцентрировал свою работу на изучении биологических последствий применения различных фармацевтических препаратов. Для осуществления широкого круга экспериментов была создана собственная звероферма (в районе города Штайн).

В середине 60-х годов большой успех имел новый, созданный в лабораториях фирмы «Сибба» препарат по борьбе с тропической лихорадкой. По сообщениям западной прессы, впервые в истории человечества было осуществлено столь массовое применение медикаментов в борьбе против этой распространенной болезни стран жаркого климата. По появившимся оценкам, препарат был использован для лечения 200—300 миллионов человек в странах Африки, Азии и Латинской Америки.

В последние годы фирма «Сибба» весьма активно наращивала свои мощности в производстве цветной кинофотопленки. Ее дочерняя компания «Фотохеми, АГ» (город Фрибур) возглавила тройственный союз западноевропейских производителей, в котором участвовали английская фирма «Илфорд» и французская «Сосьете Люмьер». Позднее «Сибба» полностью поглотила своих зарубежных партнеров и стала одним из крупнейших производителей этой продукции в Западной Европе. (Между прочим, первый короткометражный фильм в истории человечества был снят именно фирмой «Братья Люмьер», которая позднее изменила свое название на «Сосьете Люмьер».) Объединенный под эгидой швейцарского концерна, тройственный союз (каждый участник сохранил свою фирменную марку) начал создавать совместные

дочерние общества во многих странах Западной Европы — Швейцарии, ФРГ, Италии, Голландии. Был построен крупный научно-исследовательский центр в городе Марли, где ведутся изыскательские работы в области фотохимии.

Вторым важным направлением в новейшей деятельности фирмы «Сибя» явилось освоение производства полностью автоматизированной фотокопировальной аппаратуры. Совместно с известной голландской электротехнической компанией «Филипс» было основано дочернее общество «Гретог», которое стало активно наращивать выпуск этой продукции. (Специалисты считают, что наряду с производством электронно-вычислительных машин именно эта отрасль имеет наиболее благоприятные перспективы.)

Вообще в состав концерна на правах широкой автономии входит довольно много швейцарских и иностранных объединений, которые нередко самостоятельно выступают на внешних рынках, имеют собственное производство и до известной степени независимые научно-исследовательские центры. Такой, например, является швейцарская фирма «Цима» (число занятых в ней в 1970 году — около 1000 человек, оборот — свыше 100 миллионов франков). Она располагает собственными производственными мощностями в ФРГ, Бельгии, Голландии, Испании, Англии (большинство акций этой фирмы находится в руках компании «Сибя-Гайги»). Фирма «Цима» специализируется на производстве медицинских препаратов из лечебных трав (медикаменты против простудных заболеваний, венерических болезней и пр.). Она имеет собственную научно-исследовательскую лабораторию в Нионе (Швейцария), где изучаются две важнейшие проблемы: а) воздействие на потребителя вкуса, цвета и запаха лекарств; б) быстрота действия медикаментов. Персонал лаборатории укомплектован в основном иностранцами.

К началу 70-х годов в систему фирмы «Сибя» входило около 65 производственных и сбытовых дочерних обществ в 36 странах. Почти половина их была сконцентрирована в Западной Европе (49,5 процента всех оборотов), более одной трети — в Северной и Южной Америке (35,4 процента) и остальное — в Азии, Африке и Австралии. Выделялись два крупнейших заграничных опорных пункта компании «Сибя». Первый находился в США. Дочернее общество «Сибя корп.» (город Заммит) по аб-

солютному объему выпускаемой фармацевтической продукции входило в начале 70-х годов в первую десятку основных фармацевтических фирм США. Для усиления научных и технологических связей между американскими и западноевропейскими объединениями швейцарского концерна там же был создан научно-исследовательский институт (на базе фармацевтической лаборатории), которому поручена разработка технологии производства медикаментов. На американский комплекс приходилось около 25 процентов всех оборотов швейцарского концерна «Смба».

Второй крупный заграничный опорный пункт концерна «Смба» находился в Англии. На британский комплекс — холдинг-компания «Смба Юнайтед Кингдом Лтд» и три крупные промышленные фирмы, занимающиеся производством красителей, пластиков и медикаментов, — приходилось примерно 12—15 процентов всех оборотов концерна.

В результате объединения капиталов компаний «Смба» и «Гайги» возник крупный швейцарский химический концерн международного значения. В 1974 году на всех его предприятиях было занято около 73,3 тысячи человек, в том числе на территории самой Швейцарии — почти 20,8 тысячи человек. В течение нескольких лет будет происходить реорганизация всей системы заграничных дочерних предприятий, некоторые из них будут ликвидироваться, другие объединяться с более крупными. Ясно, однако, что у объединенного концерна финансовые возможности для расширения экспансии на внешних рынках существенно возросли.

Объединение двух фирм было, разумеется, не случайным явлением. К этому ведет основной закон капиталистического хозяйства — стремление к монополизации. Два хищника, соединив усилия, могут себе позволить увеличить и аппетит на прибыли. Вместо междоусобной конкурентной борьбы, включающей и схватку за потребителя путем удешевления продукции, могущественная объединенная монополия встала на путь покорения покупателя с помощью рекламы — квалифицированного аппарата убеждения и внушения. Сохранив силы, растрачиваемые прежде на взаимную борьбу, проще схватить потребителя за горло.

Не случайно в мае 1974 года крупнейшая английская газета «Таймс» отмечала, что «фармацевтические компании относятся к числу крупнейших грабителей 70-х го-

дов». В самом деле, как это ни парадоксально, но дельцы, занимающиеся производством лекарств, меньше всего думают о больных. Их интересуют лишь прибыли. При этом шантаж со стороны фармацевтических фирм усиливается по мере монополизации производства медикаментов. В результате «право» болеть становится своеобразной привилегией богачей.

Скромный аутсайдер с огромным аппетитом

В конце прошлого века в Базеле уже полным ходом наращивалась кипучая деятельность предприимчивых производителей анилиновых красителей. И мало кто предполагал, что для двух новых пришельцев, которые основали еще одну компанию, тоже найдется «место под солнцем». Ими оказались молодой химик А. Керн из небольшого городишка Бюлах (в кантоне Цюрих) и его компаньон — купец Э. Сандоц из города Ле-Пон-де-Мартель, затерянного в юрских Альпах. В 1886 году они основали общество; хотя оно располагало лишь десятью рабочими и одной паровой машиной в 15 лошадиных сил, однако обзавелось вполне звучным именем «Химическая фабрика Керн и Сандоц». Впоследствии название фирмы упростилось, осталась фамилия только одного из основателей, а фирма превратилась в химический концерн мирового значения.

В начале своей деятельности фирма «Сандоц» специализировалась исключительно на производстве красителей и влачила довольно жалкое существование. Незадолго до первой мировой войны ей принадлежал лишь небольшой завод, на котором было занято около 320 рабочих. Это было типичное акционерное общество местного значения. Стоимость продукции фирмы в то время оценивалась в 5 миллионов франков.

В межвоенный период произошел перелом в ее развитии. Компания постепенно включалась в производство медицинских препаратов. Мощности значительно возросли, производственный аппарат перешагнул национальные границы, фирма стала создавать разветвленную систему заграничных дочерних обществ. Перед второй мировой войной на предприятиях «Сандоц» уже работало свыше 2,2 тысячи человек, а стоимость их продукции достигла 76 миллионов франков.

Особенно бурно наращивалась активность фирмы в послевоенное время. Ставка на производство определенных лекарственных препаратов обеспечила успешный сбыт продукции «Сандоц» на мировых рынках, а также выпуск ее на многочисленных зарубежных дочерних компаниях. После поглощения в середине 60-х годов крупнейшего швейцарского производителя фармацевтических изделий за пределами базельской группы — бернской фирмы «Вандер» компания «Сандоц» становится химическим концерном с большими международными связями. В начале 70-х годов в его систему входило уже 87 дочерних обществ, причем только семь из них находились на территории самой Швейцарии. Остальные были размещены в 35 странах капиталистического мира. К этому числу нужно добавить еще шесть смешанных обществ, являющихся совместной собственностью с другими базельскими компаниями (главным образом с «Сибя-Гайги»). В 1974 году на всех предприятиях концерна «Сандоц» было занято свыше 33,6 тысячи человек.

Около половины всех производственных и сбытовых мощностей фирмы «Сандоц» находится в Западной Европе (включая, естественно, и активы, расположенные на территории самой Швейцарии). Треть оборотов концерна падает на страны Северной и Южной Америки (главным образом на США). Наконец, одна шестая приходится на страны азиатского континента (решающее место в последнее время начинают занимать инвестиции в Пакистане, Турции).

Один из крупнейших заграничных опорных пунктов концерна «Сандоц» находится в США. Основанная в этой стране еще в 1939 году, фирма «Сандоц фармасьютиклс» первоначально занималась реализацией продукции материнской компании на американском рынке. В середине 60-х годов она уже располагала 400 сбытовыми конторами. Параллельно осваивалось производство некоторых препаратов, затем вступил в строй и собственный научно-исследовательский центр. Эта крупная фармацевтическая лаборатория была построена в Ганновере (штат Нью-Джерси) в 1964 году. Деятельность большого коллектива швейцарских и американских научных работников (около 200 человек) направлена исключительно на разработку новых фармацевтических препаратов, связанных с лечением хронических, неинфекционных заболеваний.

Важную роль в системе заграничных опорных пунктов компании «Сандоц» играют дочерние общества, находящиеся в соседней Франции. Одно из них — «Продуи Сандоц, С. А.» — занимается производством различной химической продукции на трех предприятиях, расположенных в окрестностях Парижа — в Сан-Пьер-ла-Гарен и Униг. Другое — «Лаборатуар Сандоц, С. А.» — специализируется на выпуске фармацевтических изделий, который осуществляется на крупном предприятии в городе Орлеане. Связи с французским монополистическим капиталом вообще занимают особое место в деятельности концерна «Сандоц». Во всяком случае, в его наблюдательный совет входят только два иностранца, и оба они из Парижа (д-р Ж. Ландольт и Д. де Меурон-Ландольт).

Производственная программа фирмы «Сандоц» включает три основных вида продукции. Решающее значение имеет, конечно, производство фармацевтических изделий (около 52 процентов всей стоимости выпускаемой продукции). Существенную роль играет также производство анилиновых красителей и различных химикалиев (закрепители и химические препараты для обработки продукции в текстильной, кожевенной, бумажной промышленности, фотоматериалы и пр.). На долю этой группы продукции приходится примерно 31 процент всех оборотов компании. Наконец, третью группу составляют агрохимикалии (средства по борьбе с вредителями сельскохозяйственных культур) и диетические продукты (детское питание, специальные оздоровительные смеси и препараты).

Фармацевтическое производство фирмы «Сандоц» также достаточно четко специализировано. Компания занимает в капиталистическом мире лидирующие позиции по выпуску медицинских препаратов из лечебных трав и продуктов животного происхождения. Известно, что в наше время большинство фармацевтических фирм выпускает синтетические лекарства, получаемые в результате химического синтеза. Правда, в последние годы значительно возросла именно такая продукция и у фирмы «Сандоц». На первые места вышло производство синтетических гормональных препаратов и психотерапевтических средств. Большое значение для фирмы имеет также выпуск сердечных препаратов и лекарств по исцелению от аллергических заболеваний.

В 60-е годы концерн «Сандоц» освоил производство препарата палерол, регулирующего спазматические яв-

ления при родах и различных урологических заболеваниях. Выпуск палерола в течение некоторого времени осуществлялся только на швейцарском предприятии, что обеспечило фирме высокий уровень прибылей. Позднее производство этого препарата было освоено по лицензии «Сандоц» и в других западноевропейских странах.

В США особым спросом пользовался другой препарат, разработанный швейцарской фирмой. Выпущенный в продажу под названием меллерил, он быстро вошел в категорию наиболее эффективных успокоительных средств. Реклама утверждала, что длительная проверка пациентов в клинических условиях не установила каких-либо вредных побочных явлений. Фирма «Сандоц», естественно, извлекла все выгоды из популярности препарата. Позднее были выпущены новые успокоительные средства: терекан, помогающий при головокружениях, дезерил — при мигренях и др.

Существенное место в продукции компании «Сандоц» в последние годы начинают занимать противораковые медицинские препараты, созданные на основе широкой клинической практики. Следует, однако, отметить, что информация о деятельности фирмы в этой области сохраняется в строжайшей тайне (так же как и у фирмы «Хоффманн-Ла Рош») и в публикациях-отчетах для фондовой биржи она даже не упоминается. Отдельные сведения встречаются лишь на страницах периодической печати.

В связи с тем что в последние годы в западной прессе появилось довольно много статей о вредных последствиях чрезмерного потребления лекарств, компания начала широкие исследования в этой области. В середине 60-х годов недалеко от Базеля в городе Муттенц вступила в строй специализированная фармацевтическая лаборатория фирмы «Сандоц». В этом крупнейшем западноевропейском исследовательском центре изучают токсическое воздействие на человеческий организм различных лекарственных препаратов.

Фирма вынуждена внимательно следить за всеми современными медицинскими теориями. Но отнюдь не человеколюбие руководит ею. Медицинские исследования и коммерческие интересы неразрывно связаны между собой. Медицина указывает путь коммерции. Специалисты точно знают, где безопаснее заработать на массовом выпуске относительно дешевых лекарств, где — на дороговизне уникальных препаратов. Поэтому изучение токсич-

ности лекарств необходимо фирме для корректирования программы ее промышленного производства. Приходится, как теперь принято говорить, держать руку на пульсе. Необходимо знать, как поступит потребитель, напуганный прессой. Станет ли он без разбору глотать все рекламируемые лекарства или будет проводить отбор и по какому принципу?

Послевоенные годы, весьма нелегкие для среднестатистического европейца, уже привели к массовому потреблению успокоительных средств. Но рекорд в этой области, безусловно, побил Соединенные Штаты, которые в наибольшей степени поработаны рекламой. Эта страна прославилась непомерным употреблением успокоительных средств, снотворного, лекарств от головной боли. Наибольшее количество медикаментов потребляется в больших городах, где окружающая обстановка становится активным помощником бесстыдной рекламы. Человек не в состоянии устранить причины своего недомогания, лечит лишь последствия его, постепенно перегружая и отравляя свой организм.

В 70-е годы продолжалась исследовательская работа по совершенствованию производственной программы фирмы «Сандоц». Основные усилия ее были направлены на разработку и производство медицинской аппаратуры и оснащения лабораторного оборудования больниц и госпиталей (эта сфера называется «госпитальное снабжение»). Очевидно, в ближайшее время фирма «Сандоц» (подобно концерну «Хоффманн-Ла Рош») будет усиливать свое сотрудничество с электронными компаниями страны.

Общее число акционеров фирмы «Сандоц» превышает 19,5 тысячи человек. Но это не означает, что все они принимают активное участие в решении каких-либо вопросов, касающихся деятельности фирмы. Подавляющее их большинство владеет лишь от 1 до 9 акций. Почти 54 процента всего акционерного капитала компании находится в руках мелких держателей акций. Некоторые из них иногда присутствуют на ежегодных собраниях акционеров и даже пытаются вносить свои предложения относительно характера управления и деятельности фирмы. Но все их попытки остаются бесплодными, поскольку на таких собраниях голосуют количеством акций.

Известно, например, что в 1964 году один мелкий акционер, некто П. Матис, пытался поставить на собрании под сомнение целесообразность очередного увеличения

акционерного капитала, что, по его мнению, ведет к уменьшению выплат дивидендов на уже выпущенные акции. Вначале один из членов директората объяснил этому мелкому акционеру, что надо думать не только о своих интересах. Когда «возмутитель спокойствия» стал продолжать настаивать на своем мнении и даже предложил путем тайного голосования выяснить точку зрения других акционеров, то его «призвали к порядку», и он вынужден был покинуть собрание. Через год на очередном акционерном собрании еще два мелких вкладчика пытались подвергнуть критике политику выплаты дивидендов руководством концерна. Им даже удалось добиться голосования по своему проекту. Однако он получил лишь те 85 голосов, которые принадлежали этим двум акционерам. Другие мелкие акционеры, видимо, воздержались от голосования. Против проекта было подано 89,1 тысячи голосов, принадлежащих крупным вкладчикам капитала этой фирмы.

Финансирование фирмы «Сандоц» долгое время велось за счет собственных источников, то есть отчислений части прибылей для инвестирования. Но в дальнейшем этого явно стало не хватать. Поэтому возросло значение внешних средств, привлекаемых с помощью выпуска новых акций и облигаций. Правда, в течение длительного времени фирма «Сандоц» предпочитала выпуск облигаций, тщательно оберегая свой акционерный капитал от возможного иностранного влияния. В связи с этим акции выпускались, как правило, в небольших количествах и продавались по паритету (то есть по номиналу) главным образом прежним держателям акций. В таких условиях число акционеров расширялось крайне медленно, а главное — обеспечивалось вполне определенное преобладание вкладчиков швейцарского гражданства (92,5 процента). С середины 60-х годов фирма переходит к более активному привлечению внешних средств. Акции начинают выпускать и по биржевому курсу.

Важной формой финансирования фирмы стал в последние годы ее собственный пенсионный фонд. Его активы создаются за счет ежемесячных взносов самой фирмы и всех ее сотрудников, которые могли бы претендовать на пенсию. Прежде этот фонд помещал средства в страховые компании (в середине 60-х годов общая сумма таких вкладов достигла 180 миллионов франков, то есть превышала стоимость всего акционерного и облигационного капитала фирмы — 150 миллионов франков).

Доход от этих вложений составлял примерно 16 миллионов франков. Все перечисленные средства до недавнего времени использовались за пределами фирмы, в середине 60-х годов значительная их часть пошла на финансирование ее деятельности. Пенсионный фонд стал приобретать акции своей же фирмы. Круг замкнулся, ибо во главе фирмы и пенсионного фонда находятся одни и те же лица — доверенные представители истинных хозяев компании «Сандоц».

Несмотря на определенную финансовую напряженность положения фирмы «Сандоц», ее руководство регулярно выделяет значительную сумму (до 1 миллиона франков) для поощрения развития всякого рода общественных и научных начинаний. «Паблицити» у фирмы всегда должно быть великолепным, в этом залог успеха в будущей конкурентной схватке с другими фармацевтическими монополиями.

Вообще социальная деятельность этой компании содержит многие детально продуманные аспекты, рассчитанные на то, чтобы тщательно замаскировать эксплуататорскую сущность монополии. С помощью пенсионных фондов хозяева фирмы стремятся возродить и укрепить дух так называемого социального партнерства на предприятиях, внести элементы раскола и реформизма в борьбу рабочего класса за свои социальные права.

Пенсионные фонды, призванные по идее обеспечить спокойную старость, не являются, однако, надежным средством для поддержания необходимого жизненного уровня трудящихся, выбывающих из процесса производства. Парадоксально, что сами производители лекарств — рабочие и служащие фирмы — не могут себе позволить лечиться дорогостоящими отечественными препаратами. Медикаменты в Швейцарии непомерно дороги по сравнению с другими странами. Даже в Англии, где лекарства считаются самыми дешевыми в капиталистической Европе, прибыли швейцарских фармацевтических монополий почти вдвое выше доходов прочих химических компаний. В Бельгии простой аспирин продается по цене, в 20—30 раз превышающей его себестоимость. О цене же «всемирно известных» швейцарских препаратов и говорить не приходится. Они почти всегда не по карману простому швейцарскому труженику.

На пяти континентах

В то время, когда европейские морские державы создавали колониальные империи, швейцарские купцы и промышленники спокойно и незримо закладывали основы своей «всемирной экономической империи». Над этой империей не реял швейцарский флаг, военные корабли не оберегали экспортных рынков сбыта продукции и особых торговых привилегий, но именно по этой причине процесс деколонизации не оказал существенного воздействия на ее устои.

Превращение «большой тройки» швейцарских химических компаний в крупнейшие монополии международного значения оказалось возможным лишь в результате специализации их на производстве определенной высококачественной продукции и активного внедрения ее на внешние рынки. Подавляющая часть всей фармацевтической продукции Швейцарии вывозится за пределы страны. Более того, на базельские фабрики приходится лишь одна треть всей продукции, которая создается предприятиями этих компаний. Основная часть ее выпускается на дочерних фирмах, имеющих во многих капиталистических странах (в 50).

Хотя зарубежные активы швейцарских химических компаний расположены на всех пяти континентах современного капиталистического мира, тем не менее вполне отчетливо просматриваются два основных центра их тяготения: США и страны Западной Европы. В этих регионах сконцентрировано (приблизительно поровну) около 75—80 процентов всех инвестиций. Правда, американский рынок имеет несколько большее значение для фирмы «Хоффманн-Ла Рош» (около 40 процентов всех ее оборотов), в то время как роль этого региона для компаний «Сибя-Гайги» (35 процентов) и особенно «Сандоц» (28 процентов) несколько меньшая. В Западной Европе подавляющая часть всех инвестиций размещена в странах «Общего рынка» (Англия, Франция, Италия, ФРГ).

В последние годы активно наращиваются капиталы швейцарских химических компаний в странах Латинской Америки (особенно в Бразилии и Аргентине), Африки (главным образом в Южно-Африканской Республике), Азии (преимущественно в Пакистане, Турции, Индии). Большой интерес для швейцарских компаний представляет и Япония. Однако вторжение в экономику

этой страны осуществляется весьма своеобразно. Базельские химические фирмы не создают там собственных дочерних обществ, но 34 процента всех действующих в фармацевтической промышленности Японии патентов являются швейцарскими. И все же по-прежнему основная масса новых инвестиций швейцарских компаний направляется в старые районы влияния, то есть в США и Западную Европу.

Особый интерес швейцарских фирм к рынку США объясняется рядом причин. Прежде всего, Северная Америка — самый крупный в капиталистическом мире рынок для сбыта фармацевтических изделий. В середине 60-х годов каждый житель США потреблял ежегодно в среднем на 25 долларов лекарств, что составляло в целом по стране около 5 миллиардов долларов. Далее, значительная часть реализуемых в США медикаментов приходится на антибиотики и психотерапевтические средства. Если учесть, что базельские компании специализируются преимущественно на производстве именно психотерапевтических средств, то станет понятным особый их интерес к североамериканскому рынку.

Западная Европа представляет второй важнейший регион потребления фармацевтических изделий. Общая реализация лекарств составляет здесь ежегодно около 3 миллиардов долларов, а на каждого жителя приходится медикаментов в среднем на сумму 14 долларов (наиболее высокий уровень потребления лекарств во Франции — 24 доллара и в Англии — 14,5 доллара). Но более существенным является, безусловно, другое обстоятельство. В Западной Европе психотерапевтические средства реализуются в значительно меньших масштабах, среди потребляемых лекарств они занимают всего лишь 7—8-е место. Неимоверно взвинченный темп «американского образа жизни» обуславливает там чрезвычайно большой объем потребления психотерапевтических препаратов. В Западной Европе на втором месте, после антибиотиков, стоят различные сердечные медикаменты.

В начале 70-х годов под контролем трех базельских фирм находилось около 250 зарубежных дочерних обществ, на которых было занято почти 110 тысяч человек, то есть в 3 раза больше, чем на территории самой Швейцарии. Некоторые из этих обществ являются совместной собственностью двух швейцарских химических фирм: «Сибя-Гайги» и «Сандоц».

Заграничные активы трех базельских международных концернов чрезвычайно велики. Конечно, в официальных публикациях этих фирм, как правило, отсутствуют какие-либо обобщенные данные относительно размеров их зарубежных инвестиций. О них можно судить по подсчетам, сделанным в конце 60-х годов доктором М. Икле, занимавшим многие годы пост президента Швейцарского национального банка. Опираясь на разработанную им методологию подсчетов движения капиталов, можно сделать предположение, что в начале 70-х годов общая сумма заграничных капиталовложений «большой тройки» составляла около 9—10 миллиардов франков (2,2—2,4 миллиарда долларов). Тройка швейцарских фармацевтических концернов в развитии зарубежного бизнеса, конечно, значительно превосходит всех своих конкурентов из других капиталистических стран.

Наращивание мощностей и оборотов базельских концернов происходит, как правило, за счет преимущественного роста их заграничных активов. Удельный вес материнского общества в выпуске продукции всего объединения с каждым годом сокращается, но ежегодно увеличиваются доходы, поступающие в центр с огромной периферии. Расширение заграничных активов путем экспорта производительного капитала создает, однако, ситуацию, о которой вполне определенно высказался один из директоров фирмы «Хоффманн-Ла Рош», Е. Юнид. Он считает, что наметилась неправильная и чрезвычайно опасная тенденция превращения Швейцарии в исследовательский и опытный центр без солидной производственной базы.

Действительно, каждая компания из базельской группы представляет собой крупную, широко разветвленную международную организацию. Значительная часть ее производственных мощностей перемещена за пределы страны, подавляющая часть национального производства (до 90 процентов) экспортируется, при этом почти половина вывоза приходится на собственные дочерние компании, находящиеся за границей. Складывается, таким образом, довольно стройная система взаимосвязей внутри каждой такой международной монополии, которая включает крупные предприятия химической промышленности ряда ведущих стран капиталистического мира. Экспорт товаров одной страны, импорт другой, операции, связанные с покупкой и продажей лицензий, баланс движения капиталов между странами — все это в рамках базель-

ских международных концернов превращается в обычные производственные связи между отдельными звеньями единого промышленного комплекса.

Такая система обеспечивает швейцарским фармацевтическим компаниям весьма существенные преимущества в их конкурентной борьбе с основными соперниками (американские и западногерманские фирмы значительную часть своих производственных мощностей концентрируют на внутреннем рынке). Эти преимущества возникают прежде всего в результате того, что материнская компания в Базеле использует в значительной степени финансовые ресурсы дочерних фирм, которые отчисляют существенную часть своих прибылей на счета базельских корпораций. И второй не менее важный вывод — научно-исследовательское дело и опытное производство фармацевтических фирм концентрируются главным образом в Базеле, поскольку все это требует огромных капиталовложений, которые не всегда и не непосредственно ведут к росту оборотов и других производственных показателей. Этим и объясняется явное несоответствие в удельном весе материнской компании в общих оборотах (как правило, около 25—30 процентов) и общих капиталовложениях всего концерна (обычно в пределах 30—40 процентов). Если в целом по трем базельским концернам расходы на научно-исследовательские цели составляют примерно 8—9 процентов общего оборота, то у материнских компаний они достигают 20—22 процентов.

Правда, в этой области в последние годы обозначились и некоторые новые тенденции. Отсутствие планомерной общегосударственной системы подготовки специалистов ограничивает возможности для проведения необходимого объема научно-исследовательских работ внутри страны. Вот почему некоторые важнейшие секторы научно-исследовательского дела начинают переводиться на заграничные дочерние общества, особенно в США и Англии.

Следует отметить, что в 60-е годы вообще наступил новый важный этап в развитии экспансии швейцарских фармацевтических компаний на внешних рынках. Прежде они стремились подавляющую часть своей научно-исследовательской деятельности концентрировать на территории самой Швейцарии, осваивать производство новой патентованной продукции главным образом на отечественных предприятиях. На заграничные дочерние фирмы выпадала, как правило, роль торгово-сбытовых орга-

низаций или производственных обществ, которые начинали массовый выпуск швейцарской патентованной продукции тогда, когда на материнской компании уже обозначались контуры нового фармацевтического препарата. Такая схема международной деятельности обеспечивала сохранение лидирующего положения швейцарского предприятия во всей системе внутрифирменных связей.

Но подобная система страдает и определенным изъяном — она слишком ограничивает возможности использования достижений в научно-исследовательской области других стран. Копирование производственной программы материнской компании, конечно, представляет более простой и дешевый способ ведения производства для дочерних фирм. Однако такой метод почти полностью лишает их самостоятельности в разработке и освоении новых видов продукции. «Прежде проводимая политика концентрации научных исследований преимущественно в материнском обществе должна быть пересмотрена,— заявил один из руководителей фирмы «Сандоц», доктор К. Якоттет.— Создание научно-исследовательских центров и в заграничных дочерних обществах вызывает взаимный поток лицензий».

В 70-е годы действительно происходит пересмотр прежних концепций. Многие зарубежные дочерние общества швейцарских фармацевтических фирм, особенно расположенные в высокоразвитых странах Западной Европы и Северной Америки, обзаводятся собственными научно-исследовательскими центрами. Создание крупных лабораторий, объединяющих усилия швейцарских и местных ученых, способствовало существенному расширению диапазона исследований. Швейцарские фармацевтические концерны сумели, таким образом, привлечь для работы в своих научно-исследовательских центрах многих зарубежных специалистов, не приглашая их в Швейцарию.

Перемещение за границу значительной части производственной и сбытовой деятельности швейцарских фармацевтических компаний всегда рассматривалось как единственно верное решение, которое привело к превращению этих концернов в огромные корпорации международного значения. Перемещение научно-исследовательской деятельности на заграничные дочерние общества уже вызывает озабоченность в деловых кругах страны. «Последовательное создание за границей производственных, сбытовых и, наконец, научно-исследова-

тельских подразделений все более превращает швейцарские материнские компании в держательские общества», — отмечает К. Якоттет. Все это ведет к ограничению производственных и экспортных возможностей швейцарской промышленности, и неизвестно, в какой степени доходы, которые будут поступать от заграничных дочерних обществ, смогут компенсировать эти весьма существенные потери.

Перемещение производственных мощностей за пределы страны имеет глубокие экономические причины. Прежде всего это позволяет швейцарским фармацевтическим монополиям обходить различные торгово-таможенные ограничения, которые нередко возникают при импорте их продукции. Швейцарские фирмы, действующие на территории другой страны, как бы становятся «своими», идет сложный процесс приобщения иностранного потребителя к определенным видам продукции фирмы, что немаловажно в конкурентной борьбе с соперниками.

Важное значение имеет и фактор снижения себестоимости продукции. Швейцарские фирмы стремятся основывать свои предприятия в странах с более низкой оплатой труда рабочих. В начале движения швейцарских капиталов за границу базельские фармацевты довольствовались сравнительно небольшой разницей в оплате труда швейцарских рабочих и пролетариев остальной Европы. Затем начинается нашествие в страны «третьего мира», где заработная плата несравненно ниже швейцарской. Аппетит приходит во время еды — эта старая истина прекрасно подтверждается швейцарскими предпринимателями.

Фармацевтическое производство, как известно, очень сложное, но в последнее время ведется огромная работа по упрощению отдельных технологических процессов. Таким образом, создается возможность перемещать их в страны, где нет квалифицированных кадров рабочих и где общий уровень заработной платы значительно ниже, чем в Швейцарии. Так, в Латинской Америке уже возникли огромные производственные мощности «большой швейцарской тройки», которые обслуживаются 15 тысячами местных рабочих и научно-технических сотрудников. В Африке созданы плантации лекарственных трав, где за мизерную плату эксплуатируются местные трудящиеся. Швейцарские предприниматели в погоне за прибылями рыщут по всему миру, скупая по дешевке рабочую силу, творческую энергию, идеи.

Просматривается и еще одна тенденция: стремление перенести за пределы страны наиболее «грязные» отрасли производства, наносящие ущерб окружающей среде. В самой Швейцарии — «стране альпийских лугов и туризма», стране всемирно известных курортов, приносящих весьма солидные прибыли, ведется довольно строгий контроль за отходами производства, способными причинить вред окружающей среде. Поэтому при строительстве нового химического предприятия требуется затратить около 15 процентов всех инвестиций на создание очистных сооружений.

Не следует, однако, подозревать швейцарские фармацевтические фирмы в чрезмерной любви к своей маленькой стране, в стремлении сохранить ее природу чистой и нетронутой. «Любовь» эта основана на обыкновенном чистогане. Выгоднее перенести за пределы страны первичные, наиболее «грязные» процессы, оставив для себя более «чистые» и менее обременительные для кармана этапы производства. Базельские фармацевты тщательно взвешивают все возможности и пути, ведущие к получению максимальной прибыли.

Союз промышленников и банкиров

Система господства финансовой олигархии в базельских фармацевтических фирмах тщательно продумана и чрезвычайно завуалирована. На ранних этапах деятельности достаточно было взять любой проспект или юбилейное издание такой фирмы, чтобы сразу обнаружить портрет основного владельца. Он являлся, как правило, и главным химиком-исследователем, и главным управляющим, и главным коммерсантом. Таковыми были представители первого поколения семейств Хоффманн-Ла Рош и Гайги.

Если сейчас посмотреть газетные или журнальные отчеты о ежегодных акционерных собраниях этих фирм, то обращает внимание прежде всего огромное число совладельцев их капитала. Незадолго до слияния у фирмы «Гайги» насчитывалось около 10 тысяч акционеров, у «Смба» — 13 тысяч; 19,5 тысячи акционеров у фирмы «Сандоц». В проспектах и юбилейных изданиях подробно излагаются данные, характеризующие деятельность менеджеров — наемных директоров этих фирм. Лишь в порядке исключения можно встретить среди них фами-

лии членов семейств — основателей базельских компаний. Истинные владельцы, казалось бы, растворились среди акционеров и директоров-распорядителей.

Конечно, три поколения, которые отделяют современных владельцев базельских компаний от эпохи зарождения фармацевтического бизнеса, внесли значительные изменения во всю структуру деятельности капиталистических корпораций и руководства ими. Дело не всегда в том, что выродились в этих семьях способные люди, а в том, что усложнился процесс производства и управления, усилилась конкурентная борьба за рынки сбыта. В новых условиях стало необходимым привлечение такого огромного капитала, которым даже эти богатые семьи не располагают, потребовалось использование такого большого числа талантливых организаторов производства, научных исследований, которое не в состоянии обеспечить члены этих семейств.

Как же складываются отношения между владельцами фармацевтических фирм и многочисленной армией мелких вкладчиков? Каким образом подключаются они к «соучастию в капиталах» фирмы. Вот один из таких примеров. В середине 60-х годов фирма «Гайги» провела дробление каждой своей акции на четыре. Прежняя номинальная цена акции составляла 750 франков, но решением внеочередного акционерного собрания ее стоимость была доведена до 800 франков. В отчете говорилось, что дополнительные 50 франков на каждую акцию были предоставлены компанией своим старым акционерам «gratis» (бесплатно, в виде подарка). Более того, даже все полагающиеся в этом случае налоги были уплачены компанией из резервного фонда. Кстати, такая «благотворительная деятельность» фирмы в отношении своих старых акционеров (то есть истинных хозяев фирмы) является в настоящее время одной из наиболее распространенных форм обогащения базельских финансистов.

После увеличения компанией цены акции до 800 франков каждая из них была разделена на четыре более мелкие акции по 200 франков. Это было сделано, говорилось в отчете, с целью «привлечения к финансированию компании более широких кругов вкладчиков». Продажная цена на новые ценные бумаги была установлена в соответствии с существующим курсом акций фирмы на фондовой бирже в размере 200 процентов от номинала, или 400 франков за акцию.

Между обычными мелкими акционерами и руководством базельских компаний идет тихая, но никогда не прекращающаяся борьба. Как правило, первые недовольны той малой и несущественной информацией о делах фирмы, которую доводят до их сведения вторые. Почти на каждом ежегодном акционерном собрании, куда наряду с крупными держателями акций могут прийти и мелкие вкладчики, раздаются вопросы и запросы к руководству относительно тех или иных особенностей положения фирмы. Однако никогда мелкие акционеры не получают ответа по существу своих вопросов, поскольку, как говорится в одном из отчетов фирмы «Сибя-Гайги», «любая слишком откровенная информация может нанести ущерб интересам фирмы». И еще два стереотипных ответа: «Интересы руководства и широких кругов акционеров совпадают, и поэтому последние должны доверять первым», кроме того, «в промышленном законодательстве нет прямого указания на необходимость публикации всех материалов, касающихся деятельности фирмы».

Такие заслоны весьма прочно отгораживают мелких вкладчиков от возможности какого-либо влияния на состояние дел компании. Их привлекают как дойных коров для увеличения капитала. И ежегодные собрания акционеров превращаются в корректный отчет директората о том, сколько дивидендов в этом году вкладчики получат по своим акциям. Впрочем, мелким акционерам не обязательно затруднять себя и являться на заседания. Необходимый кворум на каждой из трех фирм составляют около 130—140 основных владельцев капитала, которые совершенно не интересуются мнением остальных нескольких тысяч мелких акционеров, вложивших свои средства в эти компании.

Хозяева базельских фирм, оградив себя от вмешательства мелких вкладчиков, внимательно следят за деятельностью своих менеджеров — управляющих. Это не означает мелочной опеки над ними. Менеджеры получают всю полноту власти, но их ежегодный отчет на собрании акционеров превращается в жестокий экзамен, который не всякому по силам сдать. Прибыли должны расти, дела фирмы успешно развиваться — таково требование хозяев. Основные владельцы капиталов все более убеждаются в том, что без хорошо налаженной системы профессионального руководства деятельностью фирм они не смогут добиться успеха в конкурентной борьбе на мировых рынках.

Современная швейцарская концепция управления (система менеджмента) компанией предполагает прежде всего учет трех важнейших тенденций новейшего времени: а) усиливающаяся специализация знаний и деятельности усложняет координацию и побуждает к поиску новых средств регулирования процессов управления; б) внешние связи становятся многограннее и динамичнее, что вызывает необходимость быстрого приспособления к новым условиям; в) производительность предприятия зависит от того, в какой степени каждый работник в отдельности и вся группа в целом понимают цели, стоящие перед компанией. Учет этих тенденций вызвал поток новых идей в управлении фирмой: исследование системы целей и процессов их постановки, разработка методов планирования, систем получения и обработки информации, формально-математических методов для принятия практических решений, дальнейшее проникновение в поведение отдельных индивидуумов и социальных групп.

Система управления в швейцарских фармацевтических концернах с учетом указанных тенденций сводится, таким образом, к следующему: сбор базисной информации, стратегическое и оперативное планирование, планирование реализации, контроль за исполнением. Основная задача руководящего коллектива менеджеров состоит, следовательно, в том, чтобы обеспечить функционирование замкнутого цикла: информация — планирование — контроль — получение новой информации. При таком процессе задачи и мероприятия, возникающие перед фирмой, не просто диктуются сверху, а вырабатываются отдельными ее подразделениями, что обеспечивает принятие таких решений, которые каждое подразделение хорошо понимает и считает их реально выполнимыми.

Проблема квалифицированного менеджмента приобретает особое значение для швейцарских химических компаний в связи с международным характером их деятельности. Поскольку решающая часть производственных мощностей этих компаний перенесена за пределы страны, вся система управления отличается особой гибкостью. Во главе каждой зарубежной дочерней фирмы стоит, как правило, представитель той национальности, в стране которой действует дочернее общество. Основной вопрос, по которому поддерживается тесный контакт с материнской швейцарской фирмой, — это подготовка и определение общего объема производства, значительно реже — направление и характер новых инвестиций. Руко-

водящие менеджеры головной компании обычно излагают общие стратегические цели всего концерна, если это имеет отношение к предполагаемым инвестициям. Важнейший принцип деятельности руководства сводится к тому, чтобы обеспечить для дочерних обществ условия, в которых они могли бы принимать самостоятельное решение без оглядки на руководящий центр.

Следует отметить, что в швейцарских химических компаниях руководящий комитет менеджеров включает обычно до одной трети сотрудников, не являющихся швейцарцами. Большинство из них стажеры, которые по истечении определенного срока возвращаются в свои компании. В этих условиях особое значение приобретает международный обмен опытом, поскольку приехавшие менеджеры хорошо осведомлены о состоянии технологического процесса в своих странах. Такой порядок подготовки менеджеров в швейцарских химических фирмах существует уже более полувека.

Система профессионального менеджмента приобретает все большее значение по мере роста оборотов базельских монополий, по мере расширения их международной деятельности. Каждая из трех компаний представляет собой альянс довольно значительного числа юридически независимых фирм, имеющих самостоятельные балансы, директораты, производственные, научно-исследовательские и сбытовые мощности. Единство и подчинение достигаются путем сосредоточения в руках материнских компаний, находящихся в Базеле, контрольного пакета акций всех зависимых обществ. Поэтому базельские химические компании могут быть отнесены к категории международных монополистических концернов.

Если при создании фармацевтических фирм удавалось обходиться семейным капиталом, то по мере развития конкурентной борьбы в эпоху империализма началось привлечение средств новых малых и больших вкладчиков. Конкуренция толкала также к поискам новых форм расширения финансовых средств, которые могли предоставить банковские монополии. Правда, основательно обогатившись в годы второй мировой войны, базельские фармацевтические фирмы некоторое время придерживались принципа самофинансирования, однако это продолжалось недолго. Банковские кредиты стали играть весьма существенную роль в деятельности промышленных компаний. «Только с помощью банков возможно было

создание у химических компаний необходимого инвестиционного капитала», — отмечала швейцарская газета «Нейе цюрхер цейтунг».

Банки, давая солидные кредиты, естественно, хотели иметь гарантии, что фирмы возвратят и заемный капитал, и проценты, поэтому образовался новый институт представительства банков в компаниях. Он дополняется и непосредственным участием банков в капитале. Правда, швейцарские гроссбанки ограничиваются обычно так называемым «значительным меньшинством» и не стремятся, в отличие от немецких или французских банков, захватить в свои руки контрольный пакет акций.

Существует и еще один путь внедрения швейцарских гроссбанков в деятельность фармацевтических фирм. Многие мелкие вкладчики сдают свои акции на хранение в банки (депонируют) и предоставляют им право действовать от их имени. Таким образом, банки становятся советчиками мелких акционеров, которые, доверяя солидности и компетентности консультантов, могут покупать новые акции фирмы или продавать свои на бирже, что, по существу, может блокировать выпуск новых акций. Парадоксально, что мелкие вкладчики, абсолютно бесправные и невлиятельные, передавая свои акции на хранение, делают банки еще более серьезной силой.

Однако не следует думать, что идет процесс пожирания банками фармацевтических компаний. Базельские фирмы настолько значительные клиенты, что сами оказывают существенное влияние на весь объем операций этих банков, которые вынуждены считаться с опасностью перемещения некоторых финансовых сделок на другие банки. Представители фармацевтических фирм также находятся в составе директоров всех трех швейцарских гроссбанков. Таким образом, можно говорить о взаимном проникновении и влиянии, о союзе промышленного и банковского капитала.

Хотя «большая тройка» базельских химических концернов поддерживает связи со всеми гроссбанками страны, тем не менее представляется возможным выделить некоторые наиболее интенсивные. В начале 70-х годов у компании «Сибя-Гайги» преобладали, безусловно, тесные контакты со «Швейцеришер банкферейн». Президент этого банка д-р С. Швейцер входил в наблюдательный совет фирмы. Кроме того, три весьма влиятельных базельских финансиста, члены правления банка (К. Бурхард, Э. Изелин и М. Штеэлин) являлись также членами

правления фирмы «Сиб-Гайги». Эти тесные контакты с банком привнесли в объединенную фирму промышленники из некогда существовавшей самостоятельно компании «Сиб».

Другая ее составная часть — фирма «Гайги» имела в свою очередь более тесные связи со «Швейцерише кредитанштальт». Вице-президент фирмы (Э. Хоккеняз) был членом наблюдательного совета банка, член наблюдательного совета которого (Р. Шварценбах) в свою очередь входил в состав руководства фирмы.

Объединение фирм «Сиб» и «Гайги» породило их с обоими гроссбанками, которые и выполняют многоплановые финансовые операции по обслуживанию этого химического гиганта. В данном союзе важное место занимает еще одно финансовое общество — могущественный базельский банкирский дом «А. Саразин унд К^о». Поэтому, как правило, при эмиссии новых акций или облигаций фирмы «Сиб-Гайги» на фондовой бирже поручителями всегда выступают три упомянутых могущественных банковских объединения.

Другой химический гигант — фирма «Хоффманн-Ла Рош» также поддерживает тесные контакты со «Швейцеришер банкферейн». Однако президент компании Адольф Яни — самая видная фигура фирмы и, нужно отметить, наиболее деятельная в последние годы — связан уже с другим гроссбанком — «Швейцерише банкгезельшафт».

Преимущественно с последним связана и третья базельская химическая фирма — «Сандоц», ее вице-президент К. Якоттет является членом наблюдательного совета «Швейцерише банкгезельшафт». Вообще этот банк, начав свое стремительное движение вверх лишь в послевоенные годы, представляет определенную специфику в финансовой сфере Швейцарии. Он зародился и стал бурно развиваться в двух провинциальных центрах (города Винтертур и Тогер), то есть за пределами трех общепризнанных в стране мест концентрации финансовой мощи — Цюриха, Базеля и Женевы. Успех банка поэтому был тесно связан с поддержкой различных «провинциальных фирм». Такой фирмой вначале, безусловно, и была компания «Сандоц», так как она тоже зародилась в двух небольших городках.

Опираясь на столь солидную финансовую базу, какой, без сомнения, в современном капиталистическом мире являются швейцарские гроссбанки, базельские химические компании могут решительно включаться в междуна-

родный бизнес и проводить широкие операции по освоению зарубежных рынков. Кроме того, такие связи дают большие возможности этим компаниям осуществлять крупные инвестиции в научно-исследовательское дело, которое должно быть хорошо поставлено именно при фармацевтическом производстве. Разработка и внедрение новых медицинских препаратов требуют, как правило, значительных и долгосрочных инвестиций, которые не всегда приносят ожидаемый результат, а иногда и вообще оказываются малоэффективными. Опора на солидную финансовую базу приобретает в данном случае первостепенное значение.

Таким образом, одна из основных причин столь необычного успеха базельских фармацевтов в мировом бизнесе объясняется именно их тесными связями с крупнейшими финансистами страны.

Бизнес на здоровье людей

На чем бы ни делался бизнес: на производстве оружия, индустрии развлечений или выпуске лекарств, цель его одна — получение сверхприбылей. Верны этому принципу и базельские фармацевты. Гуманность самой отрасли производства — охрана человеческого здоровья — не делает гуманными предпринимателей. Фармацевтические фирмы получают свои сверхприбыли в основном за счет ограбления потребителей, но они не забывают грабить и производителей.

Расписывая «благоедеяния» монополистов, швейцарские журналисты немало пишут о том, что рабочие химических предприятий, и особенно фармацевтических, имеют самые высокие заработные ставки в стране. Действительно, нуждаясь в квалифицированных кадрах, фирмы привлекают рабочих высокой оплатой труда. Но одновременно тщательно продумывается система интенсификации труда и хитроумная оценка работы по многочисленным показателям, что обеспечивает высокий уровень эксплуатации трудящихся-химиков.

Высокая квалификация рабочих обеспечивает устойчивый характер роста продукции базельских химических компаний. Длительный период индустриального развития Швейцарии способствовал созданию не только высокого уровня национального богатства, но и возникновению

квалифицированных кадров — определенного стандарта рабочей и профессиональной этики. Успешное развитие современного фармацевтического производства базельских фирм оказалось возможным лишь в результате преемственности многих поколений квалифицированных производителей.

Используя высокий уровень квалификации швейцарского пролетариата, базельские химические компании организовали тщательно продуманный механизм «выжимания пота». С этой целью используется система ежегодной аттестации кадров. Проводимая по единым правилам, индивидуальная аттестация позволяет более полно определить способности каждого работника. В базельских компаниях действует система 23 отличительных признаков. Руководитель, проводящий аттестацию, высказывает свое мнение по следующим вопросам: располагает ли сотрудник способностью к повышению интенсивности в работе, следует ли ему продолжать обучение для данной или другой работы, в состоянии ли аттестуемый выполнять более ответственные задания. Выявленные по аттестации способные работники продвигаются вверх по шкале заработной платы, нежелательные — по возможности увольняются. Вся система оплаты труда на базельских фирмах учитывает не столько количественную, сколько качественную сторону процесса производства. Благодаря этому создаются условия для роста профессиональной квалификации работников и усиления интенсификации их труда.

В последние годы в данной области обозначились весьма сложные проблемы, от решения которых будет во многом зависеть общий уровень квалификации швейцарской рабочей силы. Специализированное высококачественное химическое производство не может, конечно, развиваться без определенной прослойки хорошо технически подготовленных кадров, способных выполнять уникальную, требующую большой точности работу. Однако в погоне за прибылями базельские монополии создали искусственные условия для бурного развития производства. В хозяйственный процесс вовлекалось значительное число новых рабочих. Причем подавляющая их часть приходилась на иностранцев — выходцев из стран Средиземноморского бассейна (итальянцы, испанцы, греки); уровень их квалификации значительно ниже среднего показателя по стране. Дальнейшее усиление ввоза дешевой иностранной рабочей силы может привести к пони-

жению общего уровня квалификации в стране, а это лишит базельские монополии важнейшего фактора в их конкурентной борьбе на мировых рынках.

Однако проблемы использования иностранной рабочей силы нельзя рассматривать только с точки зрения производственных интересов химических компаний. Конечно, даже высокоспециализированное, высококачественное производство не может развиваться без привлечения определенного количества дешевых рабочих рук для выполнения простых, элементарных видов работы. Но повышенный интерес базельских монополий к привлечению иностранных рабочих объясняется и другими причинами.

Прежде всего использование рабочих, приехавших из других стран, дает крупным химическим компаниям большие возможности для увеличения своих прибылей. Иностранному трудящемуся устанавливается более низкая по сравнению с местными, швейцарскими, рабочими заработная плата. Бесправные иностранцы, связанные кабальными условиями контрактов, вынуждены мириться с худшими социальными условиями.

Кроме того, присутствие в стране значительного числа иностранных рабочих используется для внесения раскола в единство пролетариата. «Монополисты привлекли трудящихся-иностранцев широко, бесконтрольно, ни на секунду не задумываясь ни об условиях жизни тех, кому они отводят лишь роль рабочей силы, ни об интересах швейцарского рабочего класса. Напротив, они воспользовались созданной ими самими ситуацией, чтобы восстановить швейцарских рабочих против их иностранных товарищей, натравить одних на других и тем самым замедлить рост заработной платы и улучшение условий труда», — писал по этому поводу известный швейцарский общественный деятель А. Мюре. Благополучие и процветание преуспевающих базельских фармацевтов в последнее десятилетие во многом покоятся на безжалостной эксплуатации дешевой иностранной рабочей силы.

История швейцарского империализма, вопреки утверждениям его идеологов, совсем непохожа на идиллическую картину развития другого типа империализма — без кровопролития и жестокой эксплуатации производителей. Успешная конкурентная борьба базельских компаний на внешних рынках в течение длительного времени базировалась на нищенской оплате 14—16-часового рабочего дня и беспощадной эксплуатации дешевого детского

труда. Вплоть до конца XIX века швейцарские промышленники скрупулезно накапливали капиталы, необходимые для дальнейшего промышленного роста. Создав мощный индустриальный потенциал в стране и за ее пределами, базельские химические фабриканты организовали хорошо продуманную систему эксплуатации огромной армии дешевой иностранной рабочей силы.

Вообще для современной Швейцарии характерно противоречие между высоким уровнем развития производительных сил страны и чрезвычайно низкой степенью социального обеспечения трудящихся. Такое противоречие присуще всем капиталистическим странам, но в Швейцарии оно выражено особенно ярко. Дело в том, что социальное обеспечение в этой стране покоится в основном на принципе так называемого самообеспечения каждого индивидуума. Несмотря на возросшие в последние годы расходы государства на все виды социального обеспечения, на его долю приходится лишь одна пятая всех средств, затрачиваемых в этой области. Подавляющая часть средств поступает за счет личных сбережений трудящихся и отдельных выплат компаний.

Социальное обеспечение, которое опирается на различные выплаты со стороны компаний, отличается большой недемократичностью и избирательностью. Оно распространяется лишь на тех рабочих, трудовой стаж которых в данной компании составляет не менее 30 лет. Такая система социального обеспечения ставит в особенно тяжелые условия трудящихся старшего возраста, уже не имеющих практической возможности достичь нужного стажа работы. Выборочные обследования показывают, что и среди охваченных таким социальным обеспечением рабочих более половины не получает необходимого минимума, соответствующего современным требованиям жизни.

Основу швейцарской системы социального обеспечения составляют ежегодные добровольные отчисления из заработка самих трудящихся на счета страховых обществ и пенсионных касс, которые постепенно аккумулируют необходимые суммы для денежных выплат в дальнейшем. Такой вид социального обеспечения, по подсчетам швейцарских экономистов, на 90 процентов покрывается за счет собственных взносов и, понятно, существенно обременяет семейный бюджет трудящихся в период их активной деятельности. Рост значения этого источника социального самообеспечения свидетельствует о крайне

низком уровне развития общественного социального обеспечения в стране.

Система медицинского обслуживания трудящихся в химических компаниях также опирается главным образом на узкоутилитарные принципы. Осуществляется некоторое субсидирование лечения через «больничные кассы» лишь тех трудящихся, которые не имеют серьезных заболеваний и могут в ближайшее время вернуться на производство. Поэтому в критическом положении оказываются тяжелобольные, нуждающиеся в длительном больничном лечении. По подсчетам швейцарских ученых, в 60-е годы только одна десятая часть всех расходов трудящихся, связанных со стационарным лечением, была оплачена за счет отчислений из социальных фондов компаний. Поскольку в основе частномонополистической системы социального обеспечения лежит принцип скорейшего восполнения временно выбывающей из процесса производства рабочей силы, лишь незначительная часть этих расходов приходится на трудящихся, которые надолго, а может быть и навсегда, выпадают из этого процесса.

Продуманная система эксплуатации основных производителей, лишение их определенных гарантий социальной обеспеченности являются одной из важнейших составных частей бизнеса на здоровье людей. Другая, не менее существенная его часть — хорошо разработанная система эксплуатации потребителей.

Базельские химические компании широко используют специфичность своей продукции для получения высоких монопольных прибылей. Известно, что фармацевтическая промышленность — единственная отрасль капиталистической экономики, где возможна продажа готовых изделий по ценам, которые в 8—10 раз превышают издержки их производства. Средний уровень прибылей фармацевтических компаний, как правило, в 2 раза выше среднего показателя по всей обрабатывающей промышленности.

В любой другой отрасли промышленности всегда существуют естественные ограничители для взвинчивания цен, поскольку в результате межотраслевой конкуренции возможна поставка на рынок заменителей дорогостоящей продукции. Фармацевтическая отрасль уникальна по самой своей сути. Болезнь не ждет, и поэтому новое действенное средство исцеления представляется единственным в своем роде и покупается по любой цене. Конечно,

не следует забывать роль рекламы, но вместе с тем в арсенале базельских фармацевтов имеются действительно чрезвычайно эффективные препараты.

Высокий уровень цен на медикаменты представители фармацевтических монополий объясняют обычно большими затратами на научные изыскания. Фирмы оправдывают также дороговизну отпускных цен лечебных препаратов необходимостью покрыть расходы, связанные и с менее удачными исследованиями. Однако анализ структуры цен на медикаменты показывает, что подобные утверждения недостаточно обоснованы и не всегда отражают действительное положение вещей.

Безусловно, уровень инвестиций в научно-исследовательское дело у фармацевтических компаний приблизительно в 2—2,5 раза выше, чем у фирм других отраслей промышленности. Но эти расходы занимают относительно скромное место в отпускных оптовых ценах медикаментов (6—7 процентов). Решающее значение имеют три других фактора: издержки производства (около 32 процентов), общие административные расходы (10—12 процентов) и сбытовые расходы (24—25 процентов). Эти данные отражают усредненную структуру оптовых цен на медицинские препараты всех фармацевтических фирм капиталистического мира, но они характерны и для швейцарских фирм. Правда, у компании «Сибя-Гайги», например, необычно велики сбытовые расходы (около 34 процентов) и относительно малы издержки производства (примерно 20 процентов). У фирмы «Хоффманн-Ла Рош», напротив, сбытовые расходы занимают довольно скромное место (около 17—18 процентов), тогда как общие административные расходы необычайно велики (до 30 процентов). Что касается расходов на научно-исследовательские цели, то их доля в оптовых ценах находится приблизительно на одном уровне у всех швейцарских фирм (7—9 процентов). Конечно, этот уровень несколько выше, чем у других капиталистических фармацевтических фирм (6—7 процентов), но все же не столь существен, чтобы на этой основе взвинчивать отпускные цены на лекарства.

Специфика фармацевтической продукции состоит прежде всего в том, что в формировании ее оптовой цены доля издержек производства более чем в 2 раза ниже, чем у продукции других отраслей обрабатывающей промышленности (обычно в пределах 65—70 процентов). Дело в том, что первоначально на новый эффективный

лекарственный препарат ввиду его уникальности монополии устанавливают цены, как правило, произвольно, на высоком уровне, почти в полном отрыве от издержек его производства. В течение последующих пяти — восьми лет на рынке обычно появляются заменители или дубликаты этого нового эффективного препарата, и цена на первоначальный постепенно падает. Темпы падения цен зависят от многих показателей (эффективности заменителей, популярности прежнего препарата и т. д.) и могут быть не очень значительными. По мере превращения «нового медицинского препарата» в «старое лекарственное средство» цены на него во все большей степени начинают определяться уже издержками производства. Вот почему все ведущие швейцарские фармацевтические фирмы имеют в своей производственной номенклатуре два-три новейших медицинских препарата, на которые и приходится существенная часть их оборотов и подавляющая часть прибылей.

Основная цель фармацевтических компаний заключается в том, чтобы по возможности дольше удержать в своих руках монопольное обладание на производство и сбыт какого-либо лекарственного препарата. Швейцарские фирмы стремятся добиться этого путем активного использования патентов и торговой марки.

«Большая тройка» из Базеля находится в центре огромной системы патентных соглашений (каждая владеет 5—6 тысячами патентов). Все новейшие медикаменты швейцарских компаний запатентованы в большинстве стран капиталистического мира, и таким образом конкурирующие фирмы лишены возможности безвозмездно изготавливать близкие модификации запатентованных лекарств. Продавая лицензии на производство тех или иных медикаментов, базельские компании стремятся оговаривать цены, по которым покупающие фирмы могут продавать эту продукцию. Обычно обе компании (продающая и покупающая) при сбыте таких лекарств придерживаются единого высокого уровня цен.

С целью поддержания цен на высоком уровне швейцарские фармацевтические фирмы широко используют и свои торговые марки. Известно, что лекарственные препараты можно продавать по их химическому наименованию (обозначение химической формулы медикамента) или под торговой маркой (названием, данным конкретной фирмой — производителем медикамента). Цены на вторую группу лекарств всегда гораздо выше. Так, на-

пример, концерн «Сибя-Гайги» продавал в середине 60-х годов резерпин под фирменным названием серпазил по 39,5 доллара за 1 тысячу таблеток (по 0,25 грамма), тогда как резерпин без торговой марки стоил только 27 долларов. И резерпин, и лекарство под фирменным названием серпазил имеют одинаковую химическую формулу. Однако высокая культура производства, квалификация кадров, качество оборудования, точность технологического процесса фирмы «Сибя-Гайги» делают серпазил, как показали тщательные клинические исследования, более эффективным по сравнению с резерпином. Естественно, реклама тоже делает свое дело. Порой другие фирмы выпускают лекарства не менее действенные, чем средства базельских компаний, но, не располагая столь разветвленным рекламным аппаратом, они не могут преодолеть привычки потребителя к хорошо знакомым торговым маркам. Все 100 процентов медикаментов, производимых фирмой «Сибя-Гайги», сбываются под торговой маркой. У фирмы «Хоффманн-Ла Рош» этот показатель лишь незначительно ниже (98,7 процента).

Конечно, к тому, чтобы продавать медикаменты под своей торговой маркой, стремятся по возможности все фармацевтические фирмы капиталистического мира, но лишь немногим удается достичь такого преимущественного положения на рынке. Для этого необходимо располагать производственными мощностями, обеспечивающими поступление избранных медикаментов в значительных количествах: солидной финансовой базой, чтобы развернуть многоступенчатую сбытовую сеть и рекламу; определенной репутацией на мировых рынках, которая опирается на предшествующие успехи фирмы. Всеми этими возможностями «большая тройка» из Базеля, безусловно, располагает.

Известно, например, что фирма «Сибя-Гайги» в середине 60-х годов затратила на рекламирование в США своего нового препарата серпазил около 1,9 миллиона долларов. Значительная часть этих расходов была связана с посещением врачей торговыми агентами фирмы (на это пошло примерно 900 тысяч долларов). В последнее десятилетие посещение врачей, больниц и аптек сбытовыми агентами фирм превратилось в основной метод сбыта медицинских препаратов. Проведенный в США опрос среди врачей показал, что 68 процентов из них черпают информацию о новых лекарственных средствах в результате посещения агентов фармацевтических фирм.

Эта информация в конечном итоге определяет название лекарства в выписываемом рецепте. Около 21 процента опрошенных врачей получили необходимую информацию из рекламы, помещенной в научных журналах, проспектах и каталогах. На эти цели фирма «Сибя-Гайги» израсходовала при внедрении серпазила на американском рынке около 650 тысяч долларов. Наконец, значительные суммы были затрачены на высылку бесплатных образцов (около 200 тысяч долларов), организацию выставок (примерно 150 тысяч долларов) и т. д. По подсчетам одного американского специалиста, занимающегося структурой ценообразования в различных отраслях промышленности, оптовые цены на медикаменты можно было бы снизить по крайней мере на 12 процентов только за счет сокращения сбытовых и рекламных расходов. Фармацевтические фирмы не скупятся на рекламу и бьют в этом деле все рекорды.

Не случайно прогрессивная общественность многих капиталистических стран призывает правительственные органы провести серию мероприятий, направленных на усиление контроля за деятельностью фармацевтических фирм. Один из руководителей фирмы «Сандоц», К. Якобсон, суммировал эти требования в три основные группы: во-первых, запретить продажу медикаментов под торговыми марками, что, как правило, ведет к необоснованному завышению цен; во-вторых, ввести государственный контроль за процессами ценообразования на медикаменты; наконец, в-третьих, национализировать фармацевтическую промышленность. Конечно, руководство компании «Сандоц» считает, что все эти требования необоснованны и не отвечают «запросам как производителей, так и потребителей медикаментов».

А между тем стремление фармацевтических фирм к получению высоких прибылей и отсутствие достаточного государственного контроля нередко приводят к появлению на рынке многочисленных лекарств с вредными побочными действиями. Вспомним уже упоминавшиеся случаи отравления некоторыми препаратами, в том числе и базельского производства (например, антидепрессивным препаратом тофранил производства фирмы «Сибя-Гайги»).

Конечно, при современном развитии средств массовой информации становится невыгодным выбрасывать на рынок недоброкачественные или, более того, вредные лекарства. Взрыв общественного негодования опасен сам

по себе. Через телевидение и прессу все «казусы» фармацевтов мгновенно становятся известными широким кругам потребителей. Оплошностью не преминут воспользоваться конкурирующие фирмы, способные подогреть и поддержать справедливое возмущение. Срывы такого рода чреватые очень неприятными последствиями: падает спрос на лекарства, сокращаются прибыли.

В связи с этим фирмы «с именем» стараются зарабатывать на калькуляции отпускных цен, а не на сокращении расходов на лабораторные и клинические исследования. «Опытный» западный потребитель боится новых производителей и их лекарственных препаратов, а старые фирмы опасаются в свою очередь «потерять лицо». Вот почему случаи выпуска недоброкачественных или вредных препаратов крайне редки у базельских фармацевтов. Но обобрать несчастного больного с помощью высоких цен на лекарства считается вполне допустимым в рамках капиталистического бизнеса.

Поэтому общественность западных стран требует усиления контроля за деятельностью фармацевтических фирм, которые в погоне за прибылью делают свой бизнес на здоровье людей. Эти требования «базельские дельцы» обычно называют демагогическими, но в действительности речь идет о необходимых и весьма реальных мероприятиях. Прежде всего, предлагается административное вторжение специальных государственных комитетов в так называемую коммерческую тайну, что позволит более точно представить степень надежности нового медикамента. В этой связи необходимо внести соответствующие изменения в промышленное законодательство, которое в условиях Швейцарии допускает необычно большую по сравнению с другими капиталистическими странами «свободу предпринимательской деятельности». Далее, предоставить возможность отдельным фирмам и лицам, которые не могут извлечь выгоду от внедрения нового препарата, проводить обследование его пригодности.

Под давлением общественности во многих странах были проведены расследования положения дел в фармацевтической промышленности, анализ причин существования высоких прибылей и цен на лекарственные средства и случаев массового отравления.

Фармацевтическая промышленность является одной из тех немногих отраслей капиталистической экономики, где фактически не происходит существенного падения производства и сколько-нибудь значительного сокращения

объема прибылей. С помощью тщательно продуманной рекламы новых и привычных медицинских препаратов, длительной психологической обработки потребителей во многих странах искусственно поддерживается относительно стабильный спрос на фармацевтические изделия. Бизнес на здоровье людей продолжает приносить постоянно растущие прибыли базельским промышленникам. Опираясь на производство патентованных препаратов, которые порой трудно приравнять к категории уже известных лекарств, швейцарские фармацевтические компании систематически взвинчивают цены на свою продукцию. В 60-е и 70-е годы в ряде крупных капиталистических стран (например, в США и Англии) по требованию профсоюзных и других общественных организаций создавались специальные правительственные комиссии, которые изучали систему цен, устанавливаемую базельскими компаниями при продаже своих изделий. Спекулятивная нажива во всех случаях была настолько очевидной, что это приводило порой к серьезным осложнениям в деятельности швейцарских фирм в этих странах.

В своей стране базельские дельцы чувствуют себя, естественно, более уверенными. Не случайно большинство западных исследователей обращают внимание на один весьма прискорбный факт в этой области. Маленькая Швейцария, которая располагает сейчас, очевидно, самой мощной фармацевтической промышленностью в капиталистическом мире, занимает одно из последних мест в Западной Европе по потреблению на душу населения медицинских лекарств. Простой швейцарский труженик в случае болезни практически не может воспользоваться результатами своего же высококвалифицированного труда. Таковы реальные плоды капиталистического бизнеса в современном буржуазном обществе.

* *
*

Все международные концерны являются частной собственностью. Без разрешения дирекции или владельцев вход на их предприятия строгойше запрещен. Капиталистический мир разделен на множество государств, имеющих свои границы, правительства, национальные флаги и гимны. Международные же компании уже с начала нашего столетия оперируют в масштабах всего капиталистического мира. Владельцы таких концернов

обладают действительной и почти абсолютной властью. Как властелины прошлых империй, они живут обособленно и замкнуто.

Стремление добиться полной независимости в производственной деятельности (то есть создание собственных промышленных, научно-исследовательских, торговых и прочих компаний) является в век специализации производства самым иррациональным звеном в структуре международных концернов и объясняется лишь стремлением их руководителей к полной независимости. «Деятельность международных концернов представляет опасность не потому, что они огромны, а потому, что они как организации не приспособлены для рационального обеспечения дальнейшего существования современного человечества», — пишет известный исследователь в этой области английская публицистка Г. Темпел.

Принципиальное решение проблемы, связанной с устранением отрицательных последствий деятельности международных компаний, возможно только путем сокращения их мощи в результате демократической национализации. Таким образом будут созданы более здоровые основы для действительного международного разделения труда и растущего прогресса интернационализации производительных сил. Этот объективный процесс должен развиваться на базе сотрудничества и кооперации между национализированными национальными предприятиями, международная деятельность которых вложит новое содержание в развитие интернационализации современных производительных сил.

Содержание

ИСПОЛИНЫ СРЕДИ ГИГАНТОВ	5
ПРЕЖДЕ ВСЕГО ПАТЕНТОВАННАЯ ПРОДУКЦИЯ	8
ЗАГАДКИ САМОЙ ТАИНСТВЕННОЙ КОМПАНИИ	16
ИСТОРИЯ СТАРЕЙШЕЙ ХИМИЧЕСКОЙ ФИРМЫ	25
СКРОМНЫЙ АУТСАЙДЕР С ОГРОМНЫМ АППЕТИТОМ	32
НА ПЯТИ КОНТИНЕНТАХ	39
СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И БАНКИРОВ	45
БИЗНЕС НА ЗДОРОВЬЕ ЛЮДЕЙ	52

Юданов Юрий Игнатьевич

БАЗЕЛЬСКИЕ ФАРМАЦЕВТЫ

Заведующий редакцией *В. Т. Пискунов*

Редактор *Л. С. Боярская*

Художник *Г. Ш. Басыров*

Художественный редактор *С. И. Сергеев*

Технический редактор *Н. Е. Трояновская*

Ответственный корректор *Е. А. Рыбина*

Сдано в набор 22 ноября 1974 г. Подписано в печать 22 января 1975 г. Формат 84 × 108¹/₃₂. Бумага типографская № 2. Условн. печ. л. 3,36. Учетно-изд. л. 3,52. Тираж 150 тыс. экз. А00005. Заказ № 4047. Цена 12 коп.

Политиздат. 125811, ГСП, Москва, А-47, Миусская пл., 7.

Ордена Ленина типография «Красный пролетарий».
Москва, Краснопролетарская, 16.