

Б $\frac{63-78}{359}$

В. ПЕРЛО

МИЛИТАРИЗМ И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



MILITARISM and INDUSTRY

ARMS PROFITEERING IN THE MISSILE AGE

by
VICTOR PERLO

With a Preface
by Professor J. D. BERNAL

New York
International Publishers

ВИКТОР ПЕРЛО

МИЛИТАРИЗМ И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ВОЕННЫЕ ПРИБЫЛИ
В ВЕК РАКЕТНО-ЯДЕРНОГО ОРУЖИЯ

Предисловие к американскому изданию
Дж. Д. БЕРНАЛА

ИЗДАТЕЛЬСТВО ИНОСТРАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
Москва 1963

Перевод с английского
С. А. ДРАБКИНОЙ и О. Г. КЛЕСМЕТ

Вступительная статья
В. А. ЧЕПРАКОВА

Редактор
И. Г. АЛЕКСЕЕВ

Редакция литературы по вопросам экономических наук

Вступительная статья

В идеологическом арсенале борцов за мир новая книга хорошо известного советскому читателю американского прогрессивного экономиста Виктора Перло займет видное место. Высокая оценка книги Председателем Всемирного Совета Мира, проф. Дж. Д. Берналом, данная в предисловии, свидетельствует о ее значении для движения сторонников мира.

Работа В. Перло — это серьезное научное исследование, и именно поэтому она представляет собой воинствующее произведение, разящее главного врага мира — империалистические монополии, наживающиеся на гонке вооружений. Низменные побуждения этих монополий являются источником угрозы новой мировой войны.

Резкое усиление милитаризма и агрессивности — характерная черта американского империализма. Вооруженные силы США размещены в 41 стране. По данным журнала «Юнайтед Стейтс ньюс энд Уорлд рипорт», за пределами США находится почти половина американской армии, большая часть кораблей военно-морского флота и около 2 тыс. боевых самолетов военно-воздушных сил. Их обслуживают американские военнослужащие, размещенные на 2200 отдельных военных объектах за границей, в том числе на 150 важнейших военных базах.

Роль США в империалистическом блоке НАТО общеизвестна. А об агрессивных намерениях НАТО свидетельствует тот факт, что за 13 лет его существования военные расходы стран, входящих в этот империалистический блок, увеличились более чем в четыре раза. Если в 1949 г., когда была создана НАТО, общие военные расходы стран составили 18,8 млрд. долл., то в 1962 г. они достигли 73,2 млрд. долл. Львиная доля приходится на США, которые в 1962 г. израсходовали на военные

цели 54,5 млрд. долл. Резко увеличиваются военные расходы ФРГ — с 6,9 млрд. марок в 1958 г. до предположительно 21 млрд. марок в 1964 г. НАТО имеет под ружьем 5,8 млн. человек.

Для военно-политической стратегии американского империализма сегодня характерно сочетание трех линий: 1) подготовка глобальной ракетно-ядерной войны; 2) подготовка «ограниченной войны» (или «малой войны») вооруженными силами, оснащенными обычным оружием; 3) подготовка «партизанской войны» заранее созданными отрядами диверсантов.

США превратились в страну уродливой милитаризованной экономики. Почти 60% государственного бюджета составляют прямые военные расходы. Особенно важно отметить, что 85% всех закупок федерального правительства приходится на военные материалы.

Отметим дополнительно, что в предложенном президентом Кеннеди бюджете на 1963/64 финансовый год военные расходы на 8 млрд. долл. превышают самые высокие расходы при президенте Эйзенхауэре.

Милитаризм все более пронизывает экономическую и политическую жизнь послевоенной Америки. Это результат политики американского монополистического капитала, стремящегося к мировому господству, и одно из ярчайших проявлений его паразитизма и загнивания.

Автор, говоря его словами, дает теоретическую схему для оценки важной новой черты современного перерезлого капитализма — постоянной милитаризации экономики.

Чтобы обеспечить себе военно-промышленную базу для внешнеполитической экспансии, правящие круги США после окончания второй мировой войны сохранили огромную военную промышленность. Большая группа военных заводов, построенных во время войны за счет государства, не была переведена на производство гражданской продукции. В распоряжении американских военных ведомств остались не только все арсеналы и военно-морские доки, но и многочисленные заводы, производящие вооружение и боеприпасы.

Новым фактором экономической жизни США является возникновение крупных монополий, занимающихся, подобно немецкой фирме Круппа, массовым производством вооружения в мирное время. Эти «торговцы смер-

тью», которые так нажились на войне, продолжают и после войны получать колоссальные прибыли, выполняя заказы в связи с гонкой вооружений в США. Теперь размещение военных заказов централизовано еще больше, чем во время второй мировой войны, текущие заказы на вооружение еще более сконцентрированы в руках крупнейших корпораций.

В. Перло очень убедительно на большом фактическом материале разоблачает военные концерны, являющиеся основными двигательными пружинами гонки вооружений. «Финансовый мир,— пишет Перло,— решительно поддерживает милитаризованную экономику. Нью-йоркская фондовая биржа пользуется мировой известностью за свое обыкновенно резкое повышение курсов ценных бумаг при получении известий о международных кризисах и резкое снижение их от «страха перед миром» (стр. 193)

Содержание книги, как справедливо ее характеризует сам автор, представляет собой исследование военных прибылей, извлекаемых в век ракет и водородных бомб. В этих словах заключен глубокий смысл. Именно монополистические группы, наживающиеся на вооружении и войнах, несут наряду с милитаристами из Пентагона и «бешеными» ответственность за напряженную и чреватую опасностью обстановку для дела мира и безопасности народов.

Сопоставляя среднюю норму прибылей крупнейших поставщиков военной продукции и всех промышленных корпораций, автор убедительно показывает, что прибыли первых значительно выше вторых (в 1961 г. они составляли соответственно 12,1 и 8,3).

Военная продукция составляет примерно 10% промышленного производства США. Корпорации, выполняющие военные заказы, получают огромные сверхприбыли. Размещение же этих заказов целиком зависит от военных ведомств. Вокруг военных заказов идет ожесточенная борьба между фирмами всеми дозволенными и недозволенными средствами; в эту борьбу вовлекаются обе правящие партии, обе палаты конгресса.

Цель, которую поставил себе автор книги,— раскрыть масштабы военных спекуляций, осуществляемых самыми «уважаемыми» капитанами американской промышленности, и разоблачить те методы, какими эти люди доби-

ваются осуществления авантюристической внешней политики.

В качестве примера можно привести борьбу за получение контракта на производство единого типа самолета для военно-морских и военно-воздушных сил. В первом туре в состязании участвовало девять компаний по производству фюзеляжей самолетов и три моторостроительные компании. Во втором туре осталось две компании по производству фюзеляжей самолетов: «Боинг компани» и группа «Дженерал дайнэмикс» — «Грумман». Победила последняя. Она получила контракты на огромную сумму в 4,2 млрд. долл. В пользу компаний «Дженерал дайнэмикс» и «Грумман» действовал ряд конгрессменов.

Отметим также, что во главе Пентагона стоит Роберт Макнамара, пришедший сюда с поста президента компании «Форд мотор», и, как признает американская печать, министерство обороны работает в настоящее время в интересах военно-промышленных монополий.

В своем капитальном исследовании Виктор Перло, используя большой статистический материал, показывает, что производство оружия — источник сверхприбылей монополий.

Получение этих сверхприбылей связано с прямыми преступными действиями монополий, прямым грабежом государственного бюджета. Те, кто связан с производством вооружений, поддерживают милитаризм.

Книга «Милитаризм и промышленность» как всякое содержательное произведение вызывает много мыслей.

Советский читатель выделит из книги, как наиболее интересное для себя, те места, где даны масштабы сверхприбылей военных концернов, а также сверхприбылей от заграничных капиталовложений, неравномерное распределение прибылей между корпорациями и между отдельными отраслями промышленности. Весьма любопытна установленная автором связь между позицией, занимаемой отдельными ведущими банками и промышленными группами в политических вопросах, и их прибылями.

Что касается исследования вероятных экономических последствий для различных компаний и отраслей промышленности, особенно в отношении прибылей в результате разоружения, то автор справедливо подчеркивает,

что «торговцы смертью» будут оказывать самое ожесточенное сопротивление решению вопросов разоружения.

Обращаясь в книге к тем группам американского рабочего класса, которые хотя и не являются сторонниками войны, но, поддавшись влиянию монополистической пропаганды, полагают, что отказ от производства вооружения приведет к безработице, снизит их жизненный уровень, В. Перло убедительно показывает, что они не только материально не выигрывают, а, наоборот, теряют от гонки вооружений.

По подсчетам автора, с рабочих и служащих удерживают на военные цели 26 млрд. долл., что составляет почти 10% всей выплаченной в 1959 г. заработной платы. В 1960 финансовом году из 78 млрд. долл. бюджетных поступлений 43 млрд. долл. представляли собой налоги, взимаемые с рабочих и служащих (подходный налог и акцизные сборы), и только 35 млрд. долл. — налоги с лиц, владеющих собственностью, и налог с корпораций. Иначе говоря, с работающей части населения взималось около 55% всех налогов, а с имущих групп — 45%.

Содержание книги отражает решительную борьбу сторонников мира и прогресса за те слои населения, которые страдают от гонки вооружений, а также за тех, кто стоит на пацифистских позициях. И это очень важное и нужное дело — множить ряды сторонников мира. Разумеется, не все те, кто сегодня вместе с народами социалистических стран борются за мир, разделяют принципы коммунизма. Но разумеется также, что все, кто борется за мир, знают, что строительство коммунизма сливается с борьбой за мир.

Каждый крупный этап исторического развития имеет свои особенности, которые накладывают отпечаток на характер и методы революционной борьбы рабочего класса за высшую цель — социализм, коммунизм. В наше время коммунистические и рабочие партии сосредоточивают усилия на предотвращении термоядерной войны, на обеспечении мирного сосуществования государств с различным общественным строем, на экономическом соревновании социализма и капитализма и завоевании новых побед международным рабочим движением, новых достижений социализма в этих условиях.

Н. С. Хрущев в речи на VI съезде СЕПГ развил важнейшее положение о тесной взаимосвязи революционной

борьбы рабочего класса, всех трудящихся за победу социализма на земле с борьбой за мир, за мирное сосуществование государств с различным социальным строем. «В наше время,— говорил Н. С. Хрущев,— дело обстоит так, что борьба за мир стала важнейшим условием борьбы за социализм. Ни одна проблема революционного движения рабочего класса, национально-освободительного движения не может теперь рассматриваться вне связи с борьбой за мир, за предотвращение мировой термоядерной войны»¹.

Нет сомнения в том, что антинародная, хищническая сущность империализма не изменилась, но с созданием мировой социалистической системы, с ростом ее экономического и военного могущества сужаются возможности империализма влиять на ход исторического процесса.

Империалисты напуганы стремительным ростом социализма, рабочего, антимонополистического и национально-освободительного движения. Они объединяются, предпринимают лихорадочные усилия для сохранения капиталистического строя, стремятся подорвать позиции социалистических стран, стремятся всеми средствами сохранить свое господство над эксплуатируемыми народами.

Империализм не может, разумеется, освободиться от стремления разрешать противоречия на международной арене путем войны. Но, с другой стороны, он не рискует развязать мировую термоядерную войну из-за боязни быть уничтоженным. Вот почему нынешнее соотношение сил на мировой арене дает возможность социалистическим странам вместе со всеми миролюбивыми силами впервые в истории поставить как вполне реальную задачу предотвращение новой мировой войны, обеспечение мира и безопасности народов. Вот почему мировая война, которой империализм угрожает человечеству, не является фатальной неизбежностью. Возрастающий перевес сил социализма над силами империализма, сил мира над силами войны ведет к тому, что еще до полной победы социализма на земле, при сохранении капитализма в части мира, возникает реальная возможность исключить мировую войну из жизни общества.

¹ Н. С. Хрущев, Выступление¹ на VI съезде Социалистической единой партии Германии, Госполитиздат, 1963, стр. 30.

Заключение Договора о запрещении испытаний ядерного оружия в атмосфере, в космическом пространстве и под водой является первым успехом в борьбе за разоружение и прочный мир.

Ослабить могущество военных монополий, обуздать милитаристов, заставить империалистические правительства выполнять волю народов и пойти по пути мирного сосуществования, запретить термоядерное оружие, осуществить всеобщее и полное разоружение,— в этом дальнейшие задачи сторонников мира внутри капиталистических стран.

Политика мирного сосуществования, проводимая социалистическими странами, отвечает коренным интересам всех народов, она способствует укреплению позиций социализма, росту международного влияния социалистических стран, повышает авторитет и влияние коммунистов.

Этому марксистско-ленинскому курсу мирового коммунистического движения китайские руководители противопоставили свой авантюристический курс. Они не верят в возможность предотвращения новой мировой войны, недооценивают силы мира и социализма, фактически игнорируют мобилизацию масс на борьбу с военной опасностью, ослабляют фронт борьбы с империализмом и войной.

Коммунистическая партия Советского Союза, все братские коммунистические партии ведут решительную и действенную борьбу против империализма, последовательно разоблачая его хищническую природу, срывая его агрессивные планы.

Ленинская внешняя политика сочетает принципиальность и твердость с гибкостью, с учетом также позиций различных групп буржуазии. И чем острее международная обстановка, тем резче разграничение самой буржуазии на наиболее реакционные группы «бешеных», как их стали называть, и на тех, кто проявляет реалистический подход к современному соотношению сил, кто трезво оценивает последствия термоядерной войны. «Бешеные» носятся с химерой «полной победы» над миром социализма. Более трезвые представители правящих кругов призывают уживаться на одной планете с Советским Союзом. С большой силой звучат и сегодня слова В. И. Ленина о том, что «нам не безразлично, имеем ли мы дело с теми представителями буржуазного лагеря,

которые тяготеют к военному решению вопроса, или с теми... которые тяготеют к пацифизму»¹. Такой подход дает возможность проводить гибкую политику, организовать массы на борьбу с наиболее агрессивными группами империализма.

Сегодня главной опасностью для дела мира является наряду с империализмом США также возродившийся западногерманский империализм. Нельзя не учитывать относительно самостоятельной роли западногерманского империализма в подготовке новой мировой войны, его особой опасности для судеб мира.

Осуществление политики борьбы за мир, за мирное сосуществование отнюдь не означает примирения социалистической и буржуазной идеологии. Мирное сосуществование государств с различным социальным строем предполагает неослабную идеологическую, политическую, экономическую борьбу между двумя социальными системами; классовую борьбу пролетариата и всех трудящихся внутри капиталистических стран; развитие национально-освободительного движения народов колониальных и зависимых стран.

Социалистические страны стоят на страже интересов мира между народами. Социализму война не нужна. И справедливо пишет Перло: «Огромной мощи достигла новая цивилизация, преданная делу мира и не знающая торговцев оружием» (стр. 252).

Автор очертил в своей книге линию фронта. Она проходит между фабрикантами оружия и миролюбивыми силами. На фабрикантах оружия, милитаристах, лежит ответственность и за подготовку войны, и за международную напряженность, и за навязанную миролюбивым социалистическим странам необходимость больших расходов на оборону, которая не дает им возможности использовать все свои ресурсы для подъема благосостояния народа.

Книга В. Перло разоблачает милитаризм, умножает число противников империализма.

В. Чепраков

¹ В. И. Ленин, Соч., т. 33, стр. 236.

Предисловие

к американскому изданию

ВООРУЖЕНИЯ ПРОТИВ МИРА

Выпуская в свет свою книгу о милитаризме и промышленности, Виктор Перло снова оставляет нас в долгу перед собой. Его книга представляет собой, по существу, именно то, что нужно для понимания того, что, несмотря на всеобщую тревогу, вызванную угрозой ядерной войны, и на все возрастающее давление общественности в пользу разоружения, наши успехи в этом направлении, в сущности, еще очень ничтожны или даже равны нулю.

Мы часто говорим, что главным фактором, мешающим эффективному осуществлению разоружения, являются прибыли, которые обеспечиваются производством вооружений. С возрастающей озабоченностью мы следим за тем, как все большая и большая доля национального дохода многих стран, в особенности США, направляется на военные приготовления. Группы, вложившие крупные капиталы в производство оружия, составляют основное ядро сил, неизменно выступающих против какой бы то ни было формы разоружения. И они не делают из этого никакого секрета. Поэтому Виктору Перло не трудно было найти большое количество приведенных им высказываний представителей крупного капитала, от Рокфеллера и ниже, показывающих враждебное отношение этих кругов к какому бы то ни было ослаблению военных приготовлений.

Но до сего времени нам не хватало четкого анализа того, как это влияние крупного капитала осуществляется на практике. Нам не были известны ни уровень прибылей в военной промышленности, ни те, кто эти прибыли получает. Мы не знали, почему все выступления о преимуществах разоружения, в том числе такие составленные с добрыми намерениями доклады, как доклад Объединенных Наций «Экономические и социальные последствия разоружения», не в состоянии убедить представителей

большого бизнеса США в том, что им было бы лучше присоединиться к противникам гонки вооружений.

На деле, как это показывает в своей книге В. Перло, взаимосвязь между прибылями и вооружениями отнюдь не так уж проста. Прежде всего вооружения по-разному затрагивают интересы различных фирм и корпораций: одни корпорации и фирмы заинтересованы в вооружениях больше, другие — меньше. Кроме того, нынешние настойчивые требования все большего и большего увеличения вооружений связаны не столько с вооружениями как таковыми, сколько с побочными аспектами политики холодной войны, касающимися, в частности, иностранных инвестиций, в особенности инвестиций в добычу нефти. Существенное значение имеют и такие проблемы, как проблема покупательной силы доллара, платежного баланса, иностранной валюты.

Всякий, кто прочитает все то, что с такой ясностью изложено на страницах этой книги, будет значительно лучше понимать все эти вещи и будет, соответственно, гораздо больше вооружен для того, чтобы суметь отразить аргументы заинтересованных или просто несведущих лиц, выступающих за гонку вооружений. На основе детального анализа В. Перло, в частности, доказывает, что рабочие США, из которых не менее шести миллионов заняты почти исключительно в области производства вооружений, больше на этом теряют, чем выигрывают, ибо то, что они получают в виде заработной платы, у них отнимают в виде налогов и повышенных цен.

Все больше и больше людей испытывают неприятное чувство в связи с тем, что способ обеспечения ими своего существования зиждется на подготовке уничтожения людей. В прошлом еще можно было утешаться мыслью о том, что речь идет о смерти людей, живущих в других странах, — способ утешения не очень-то этичный, но, во всяком случае, и не столь уж неудобный. Теперь это означает смерть всем, потому что, несмотря на разработанные губернатором Рокфеллером планы строительства убежищ, все меньше и меньше людей серьезно верят в то, что ядерная мировая война может вестись без потрясающих потерь для американского народа, которые могут составить свыше ста миллионов человек.

В. Перло внимательно прослеживает в своей книге все переплетения своекорыстных интересов, которые превра-

щают американский народ как бы в соучастника своего собственного истребления. В то же время В. Перло показывает, каким путем народ может, уяснив себе все происходящее, отказаться от подобного сообщничества и создать в США разумную и сильную оппозицию против такой направленности экономики, которая ведет только к гибели.

К счастью, крупные сражения, которые происходят в современном мире, ведутся пока без применения ядерного оружия. Это оружие имеется в наличии, оно доставлено на места, поставлено на вооружение, находится в состоянии боевой готовности, но до сего времени оно еще не приводилось в действие. В данный момент борьба идет за умы людей. Но несмотря на колоссальные усилия и огромные средства, затрачиваемые на одурачивание людей с помощью всех имеющихся способов массового воздействия, все ощутимее становится убедительная сила старинного изречения, что «нельзя обманывать всех людей все время». Мыслящий американец и мыслящий европеец, равно как и гражданин любой другой страны мира, оценят всю ту информацию, которую В. Перло с таким непревзойденным трудолюбием и мастерством собрал в своей книге. Эта книга не для легкого и занимательного чтения. Нам уже и раньше приходилось слышать о «торговцах смертью». Но современные «торговцы смертью» орудуют в несравненно более широких масштабах. Они занимаются своим бизнесом так давно, а их появление и цели стали настолько привычными и само собой разумеющимися, что их деятельность почти не привлекает к себе внимания.

Однако в настоящее время имеется много признаков, свидетельствующих о том, что американский народ начинает осознавать, по какому пути его ведут, и оказывает все большее и большее сопротивление. Это сопротивление — самое обнадеживающее явление в настоящее время, потому что, как только нам удастся добиться всеобщего признания того здравого заключения, что вооружения могут привести только к самоубийству, появится какая-то надежда на осуществление разоружения. Подобные взгляды поддерживаются всеми непредубежденными исследователями данного вопроса; эти взгляды находят, в частности, свое отражение в исследованиях, проводимых по инициативе ООН; они поддерживаются

также очень многими международными конференциями — Пагуошскими конференциями, конференциями за круглым столом, мирными конференциями, разоблачающими силы, поддерживающие холодную войну и гонку вооружений. Наряду с этим все очевиднее и все шире проявляется стремление найти выход из положения путем разработки приемлемых планов разоружения.

Настоящая книга написана американцем для американцев. Но она показывает, что США не одиноки в своей гонке вооружений, что заодно с США, зачастую в тесном сотрудничестве с ними действует растущая военная промышленность крупных европейских держав, в особенности Германии [Западной.— *Ред.*] и Франции, а также более старая, но невероятно дорогостоящая военная промышленность Англии. Сведя все это воедино, мы получим картину, которая поможет народу понять, что его интересы диаметрально противоположны интересам фабрикантов оружия. Народ сможет, далее, убедиться в том, как это особенно наглядно показал В. Перло, что финансовые интересы, связанные с производством оружия, являются в значительной мере воображаемыми, что разоружение не обязательно должно повести к серьезному сокращению прибылей — даже прибылей крупных корпораций. Другие факторы, даже простое сохранение жизни, должны в равной степени как для хозяев корпораций, так и для их рабочих и служащих перевесить чашу весов и способствовать переключению интересов, связанных с подготовкой войны, на служение делу разоружения и мира.

Я надеюсь, что книга В. Перло получит широкое распространение и что ее будут внимательно читать. Я убежден, что она окажет свое влияние на тысячи людей во всем мире, направляя их по пути разоружения и мира.

Проф. Дж. Д. Бернал

Сентябрь 1962 г.

ГЛАВА I

Введение

На протяжении поколений многие мыслящие люди занимались проблемой войн и поисками путей, как с ними покончить. С развитием сверхразрушительных видов оружия эта проблема приобрела исключительно актуальное значение. Многие лучшие ученые ведущих стран мира занимаются изучением этой проблемы в ее политическом и техническом аспектах. Подобного же исследования требуют и ее экономические аспекты. После корейской войны эта проблема приобрела для современного периода совершенно новое значение. Высокая степень милитаризации экономики стала неотъемлемой частью общей картины мирного времени, и господствующие силы общества полагают, что так будет постоянно. В более ранние периоды, например в период существования кайзеровской Германии, милитаризация экономики в мирное время затрагивала лишь незначительную часть хозяйства страны, и если даже она затрагивала значительную часть национальной экономики, то лишь в течение непродолжительного времени непосредственно перед войной.

Высокая степень милитаризации экономики оказывает огромное влияние на жизнь людей. Особое внимание в данной работе обращается на то, что милитаризация экономики оказывает большое влияние на положение *всех* предприятий и их владельцев. Если в результате разоружения с милитаризмом будет покончено, то это повлечет за собой существенные изменения в экономической жизни, что в свою очередь окажет влияние на положение всех лиц и на все виды предпринимательской деятельности.

Мы живем в обществе, в котором владельцы крупных предприятий в большей степени, чем любая другая социальная группа, владеют эффективным механизмом

политической власти, занимают важнейшие ответственные посты в правительстве и воздействуют на политику, разрабатываемую и проводимую в жизнь от имени и во имя всей страны. Для того чтобы понять побудительные мотивы, лежащие в основе деятельности этой важной группы, нужно изучить, какое влияние оказывает на предпринимательскую деятельность милитаризация экономики и какие вероятные последствия для нее может иметь в будущем демилитаризация экономики.

Настоящая книга, таким образом, представляет собой исследование военных прибылей, извлекаемых в век ракет и водородных бомб. Она раскрывает ошеломляющие масштабы этих прибылей, а также связанных с ними прибылей от заграничных инвестиций. В книге исследуется неравномерное распределение прибылей между ведущими корпорациями и между отдельными отраслями промышленности и дается сопоставление прибылей и уплачиваемых корпорациями налогов в покрытие расходов, связанных с военными усилиями страны. В книге исследуются также возможные экономические последствия разоружения для различных компаний и отраслей промышленности. В ней раскрывается связь между позицией, занимаемой отдельными важнейшими финансовыми и промышленными группами в политических вопросах, и их нынешним положением в отношении прибылей, а также те перспективы, которые ожидают их в этом отношении после осуществления разоружения.

Настоящая работа документально подтверждает правильность тезиса о том, что не внешние силы, а группы, наживающиеся на вооружениях и войнах, несут ответственность за ту напряженную и чреватую опасностью обстановку, перед которой оказалось сейчас все человечество.

Пусть ни один читатель не отмахивается от этого обвинения как от какой-то избитой мелодраматической фразы. Пусть он тщательно ознакомится с представленными в книге доказательствами и сделает собственные выводы. В конце концов, на карту поставлена и его жизнь.

Об экономике милитаризма и разоружения написано много, но серьезное изучение этого вопроса еще только начинается. До недавнего времени основной тенденцией

среди экономистов университетов и научно-исследовательских организаций было стремление разработать экономические методы, связанные с повышением эффективности милитаризма и обоснованием усиления его роли в экономике. Перефразируя некогда выдвинутый министром обороны лозунг, можно сказать, что они стремятся изыскать возможности получения *более* оглушительного грохота за *большее* количество долларов.

Наиболее претенциозной академической работой в этой области, написанной после корейской войны, была книга Чарльза Дж. Хитча и Роланда Н. Маккина «Экономика обороны в ядерный век». Характерно, что эта работа финансировалась корпорацией «Рэнд» — полупричастной, полугосударственной организацией, занимающейся главным образом разведывательными исследованиями холодной войны для ведомства военно-воздушных сил. В своем предисловии к этой работе авторы пишут, что без «поддержки «Рэнд корпорейшн» мы не смогли бы написать это исследование»¹.

Следуя установкам своих покровителей и исходя из собственного явно предпочтительного отношения к милитаризму, авторы сосредоточили свое внимание на пропаганде увеличения военных расходов и обосновании приписываемых ими милитаризму экономических преимуществ. Отражая хладнокровие милитаристов по отношению к термоядерной войне, они пытаются внушить мысль о возможной желательности превентивной войны. Чтобы уклониться от прямого заявления о своей безоговорочной оппозиции к разоружению, они используют новейшую фразеологию о «контроле над вооружениями». Из всей книги общим объемом более 400 страниц только пять с половиной страниц посвящено разоружению. Но даже и в этом кратком разделе авторы предусмотрительно оговариваются, что они «имеют в виду главным образом меры по контролю над оружием, которые уменьшили бы вероятность или жестокость тотальной войны. В данном контексте слово «разоружение» — не совсем точный и правильный термин... Парадоксально, что под разоружением стали подразумевать заключение соглашений об осуществлении мероприятий,

¹ Charles J. Hitch and Roland N. McKean, *The Economics of Defense in the Nuclear Age*, Boston, 1960, p. VI.

часто связанных с расходом *дополнительных* средств на нужды обороны или же на добавочные закупки обычных видов вооружений. (В нынешний ядерный век разоружение иногда означает вооружение.)»¹

Вся эта работа с точки зрения экономической теории аналогична «политической науке» Генри А. Киссингера и «естественной науке» Эдуарда Теллера. Эти люди используют свой научный авторитет и свое положение для ревностной защиты агрессивного милитаризма, а не для разъяснения вопросов, которые они рассматривают.

Мир осудил тех «ученых», которые оправдывали гитлеровскую кампанию массового истребления. Адвокаты термоядерного оружия сторонятся бредового расизма гитлеризма. В то же время они с холодной невозмутимостью вынашивают свои планы ввергнуть все человечество в страшную катастрофу геноцида.

В настоящее время Хитч занимает пост помощника министра обороны и, по слухам, является главным советником министра в вопросах военных финансов. Основные идеи его книги, которые уже нашли свое частичное претворение в практической деятельности правительства Кеннеди, ведут к упразднению тех немногих ограниченных прав, которыми при прежнем правительстве пользовались гражданские лица при рассмотрении проектов бюджетных ассигнований, представляемых начальниками военных ведомств.

Попытка популяризации экономистом философии милитаризма предпринята в книге Оскара Моргенстерна «Проблема национальной обороны». В этой книге, которая является скорее политической, чем экономической, выдвигается требование осуществления широчайшей и всесторонней милитаризации и проведения внешнеполитического курса на грани войны. Автор книги, профессор Принстонского университета, рисует, не приводя, однако, никаких доказательств в обоснование своего довода, приводящую в содрогание картину тех экономических последствий, к которым якобы приведет любое международное урегулирование спорных вопросов, изображаемое им как «капитуляция» перед ком-

¹ Charles J. Hitch and Roland N. McKean, *The Economics of Defense in the Nuclear Age*, p. 307.

мунизмом. «Что значит пойти на уступки? — вопрошает автор. — Мы можем проиграть в каком-либо вопросе, скажем, в вопросе о Берлине, и все же уцелеть. Мы можем затем лишиться своих позиций в Западной Германии, на Среднем Востоке, в Италии, и все же США будут продолжать существовать, хотя их положение, их влияние и авторитет значительно ослабнут. Нам, быть может, придется платить более высокие цены за некоторые виды сырья. Мы можем лишиться своих заокеанских инвестиций. Наш экспорт может значительно сократиться».

Помимо всего этого, рассуждает автор, замедлится экономический рост страны и увеличится безработица. По мнению автора, все эти отрицательные экономические последствия будут результатом *не* разоружения, а утраты страной своего могущества на международной арене. Но этот экономический регресс, продолжает автор, повлечет за собой усиление внутривнутриполитического давления в пользу «достижения соглашения» с коммунизмом на международной арене. И только на этом втором этапе отступления условия урегулирования международных проблем будут включать и вопрос о разоружении. Причем Моргенстерн изображает эту предстоящую договоренность о разоружении в таком свете, что она будет якобы означать навязывание Соединенным Штатам односторонних обязательств, в том числе и «несомненное и незамедлительное посягательство на ядерные материалы»¹, которыми располагают США.

После достижения разоружения, утверждает автор, страна «стремительно покатится вниз». И это «падение» изображается перед им же запуганным читателем как некое ниспровержение в ад. «Государственная власть перейдет в руки коммунистических доверенных лиц; управлять будут хорошо подготовленные, покорно подчиняющиеся новой власти люди. Обитатели наших трущоб будут переселены в роскошные апартаменты, а те, кто живет в них сейчас, окажутся в конце концов в трудовых лагерях Аляски и северной части Канады. Производство автомобилей будет продолжаться, но эти

¹ O s k a r M o r g e n s t e r n, The Question of National Defense, N. Y., 1959, p. 288.

автомобили будут производиться не для США, а для Азии. Сто или двести миллионов китайцев будут переселены в нашу страну и займут дома, в которых в настоящее время живем мы»¹.

Многие, возможно, будут склоняться к той мысли, что «нужно уплатить любую цену, какова бы она ни была, чтобы избежать этой мрачной перспективы опустошения». Моргенстерн говорит, что он сам считает тотальную войну неприемлемой, но едва ли ее можно избежать. Он заканчивает свои рассуждения пророчеством, что термоядерная война больше чем на 50% вероятна. Единственную надежду Моргенстерн возлагает на разработку еще более всеокрушающих видов оружия, которые, создавая «абсолютную уверенность в осуществимости с технической точки зрения немедленного взаимного уничтожения», тем самым сделают войну «практически невозможной». Подобный подход к этому вопросу, разумеется, лишь еще более подстегивает лихорадочную гонку вооружений для того, чтобы создать абсолютное оружие, которое приведет к миру².

Моргенстерн даже в еще большей степени, чем Хитч, является духовным братом Киссингера. Между ними существует поразительное сходство также в отношении их происхождения. Киссингер родился в Германии, Моргенстерн — в Австрии. Взгляды Киссингера были использованы братьями Рокфеллерами, которые содействовали их распространению. Моргенстерн впервые приехал сюда в 20-х годах на три года в качестве стипендиата фонда Рокфеллера.

Теллер, являющийся наиболее агрессивно настроенным ученым из всей группы сторонников милитаризма, — уроженец Венгрии, жил до прихода Гитлера к власти и в первые годы его власти в Германии. Кроме того, имеется группа бывших сотрудников Гитлера, возглавляемая фон Брауном-Дебусом, которая руководит в США изысканиями в области ракетной техники.

Это не означает, что все они обязательно связаны с нынешним правительством Западной Германии, хотя брат фон Брауна занимает пост заведующего протокольным отделом боннского министерства иностранных дел.

¹ O s k a r M o r g e n s t e r n, The Question of National Defense, p. 289.

² Там же, pp. 290—296.

Но следует заметить, что люди, достигшие зрелости в обстановке довоенного фашизма, в том числе и отдельные лица, которые считались фашистами нежелательными, составляют главную группу сторонников ядерного милитаризма — чудовищной идеологии, являющейся наследием фашизма. С возрождением западно-германского милитаризма, вновь предстающего как угроза всему миру, подобного рода связи приобретают еще большее значение.

В последние годы большой упор делается на изучение экономики разоружения. В 1960 г. Герхард Колм опубликовал ряд работ, проведенных в этой области по поручению Национальной ассоциации по вопросам планирования. В Гарвардском и в Колумбийском университетах были созданы центры по изучению экономики разоружения. Разработки в этой области субсидировались рядом частных фондов и недавно созданным в США Агентством по разоружению и контролю над вооружениями. Исследованию экономики милитаризма и разоружения посвящена вышедшая в свет в 1960 г. книга «Доллары и проблема разоружения», написанная Карлом Марзани и автором данной книги. Вслед за тем в 1961 г. была опубликована популярная книга профессора Колумбийского университета Стюарта Мельмана «Эстафета мира», представляющая собой ценное программно-экономическое исследование. В том же году Василий Леонтьев и Марвин Хоффенберг опубликовали в журнале «Сайентифик америкен» итоги подсчетов Гарвардской группы экономистов, характеризующие экономические последствия разоружения. Следуя методу исчислений Леонтьева, известному под названием «затраты — выпуск продукции», авторы показали, что разоружение, даже если оно будет проведено без предварительно разработанного плана, окажет благоприятное влияние на общий уровень деловой активности и занятости в отраслях гражданского производства. Но без проведения специальных мероприятий этот рост занятости будет недостаточен для того, чтобы поглотить рабочую силу, которая высвободится в связи с демобилизацией из армии¹.

¹ См. Wässily W. Leontief and Marvin Hoffenberg, The Economic Effects of Disarmament, Scientific American, April 1961.

В последующем году появились труды, которые субсидировались правительством. Агентство США по разоружению и контролю над вооружениями опубликовало брошюру Эмиля Бенуа «Экономическое значение разоружения», в которую автор включил материал из своего более развернутого исследования. Особенно знаменательным было издание доклада ООН «Экономические и социальные последствия разоружения», составленного группой виднейших экономистов США, Советского Союза, Англии, Франции, Польши, Венесуэлы, Судана, Индии и Пакистана. Этот доклад представляет собой единодушный, согласованный в международном масштабе ответ хитцам, моргенстернам и тем робким сторонникам разоружения, которые преувеличивают опасность его побочных отрицательных экономических последствий.

Подобно тому как США и Советский Союз достигли официальной договоренности по вопросу о широких задачах всеобщего и полного разоружения, точно так же и экономисты этих стран сошлись в указанном докладе во взглядах относительно безусловно благотворных для человечества экономических и социальных последствий разоружения, а также в отношении характера отдельных мероприятий, которые должны сделать эти благоприятные последствия максимальными.

Обстоятельное рассмотрение американскими марксистами вопроса об экономике милитаризма содержится в книге Хаймена Люмера «Военная экономика и кризис», вышедшей в свет в 1954 г., и в книге Поля Барана «К экономической теории общественного развития», опубликованной в 1956 г. Эти работы посвящены главным образом проблеме экономического воздействия милитаризма на общество в целом и на рабочий класс.

Для полного понимания этого вопроса должна быть исследована еще одна тема — специфическая роль военных прибылей как фактор, ведущий к войне и мешающий осуществлению разоружения, а также различные альтернативные источники прибылей, которые могут стать доступными корпорациям в условиях разоружения и мира.

В некоторых из указанных выше работ подчеркивается влияние, оказываемое военными спекулянтами на внешнюю политику страны вообще и на борьбу против разоружения в особенности. Опасная алчность этой груп-

пы была драматически охарактеризована бывшим президентом Эйзенхауэром на его пресс-конференции, а также в его прощальном послании, в котором он предостерегал против «военно-промышленного комплекса». В докладе ООН, в котором отмечались социальные выгоды разоружения, указывалось: «Ослабление напряженности и влияния групп, заинтересованных в вооружениях, повлечет за собой глубокие изменения как в форме международных взаимоотношений, так и в их содержании»¹. В США растет понимание того, что фабриканты оружия представляют собой чрезвычайно могущественную группу, пользующуюся зловещим влиянием в современном мире.

Но признание существования этого влияния отнюдь не означает его устранения. В то время как официальные и международные организации и комиссии уделяют все большее внимание вопросам экономики разоружения, в деловых кругах основной упор по-прежнему делается на вопросы экономики милитаризма и войны. Должностные лица и банкиры проводят совещания по вопросу о путях и средствах сохранения документации на владение собственностью и возобновление частной банковской деятельности, как только закончится термоядерная война. В опубликованном в 1962 г. специальном докладе «Ядерная атака и сохранение промышленности» журнал «Бизнес уик» подробно изложил аналогичные вопросы в отношении промышленности. Люди, охваченные чрезмерной страстью к наживе, источником которой является милитаризм, цепляются за обманчивую иллюзию, что им удастся спасти свою жизнь и уберечь свои предприятия в случае ядерной катастрофы.

«Военно-промышленный комплекс» обеспечивает духовную базу и по крайней мере частично кадры и денежные средства для ультраправых элементов в американской политике. Продолжая расширять масштабы своей деятельности, увеличивать старые и создавать новые организации, эта группировка является зловещим инициатором выступлений в отдельных местах против демократических прав и подстрекателем открытой пропаганды новой мировой войны.

¹ United Nations, «Economic and Social Consequences of Disarmament» (December E/3593), New York, 1962, p. 67.

Но ни Макгроу-Хилл, ни те, кто рекламирует «подземные хранилища Адирондакских гор», ни общество Джона Бэрча, ни Американский легион не отражают единого взгляда деловых кругов. Соответственно и конкретные интересы бизнесменов в вопросах милитаризма и разоружения также далеко не однородны.

Имея это в виду, мы пытаемся в данной работе более систематически, чем это делалось ранее, рассмотреть соответствующие аспекты экономики милитаризма и разоружения. Мы стремимся, в частности, раскрыть сложный и неравномерный характер влияния милитаризма и разоружения на деловые круги. Вместе с тем мы сочли необходимым проанализировать и такие смежные вопросы, как заграничные инвестиции и налогообложение, а также разобраться в существующем положении не только в крупных отраслях промышленности, но и в отдельных крупнейших промышленных корпорациях.

Среди серьезных исследователей, признающих роль социальных сил в развитии общества, наблюдается одна весьма заметная тенденция — рассматривать крупный капитал как однородное целое, в котором нет существенных внутренних различий или, во всяком случае, таких, которые могут быть выявлены и учтены.

Автор настоящей работы всегда считал такие взгляды неправильными и приводил убедительные доказательства, подтверждающие иную точку зрения, которая, в частности, имеет касательство к рассматриваемому вопросу. Известно, что милитаризм является для капиталистов источником колоссальных прибылей, однако не все капиталисты получают эту прибыль. Справедливо, что крупные капиталисты противодействуют разоружению, однако этого нельзя сказать о всех них. Все эти различия реально существуют, и они весьма значительны. Они порождают противоречия в таких вопросах политики, которые имеют важнейшее значение для будущего нашей страны. Особенно важно выяснить, какие группы крупного капитала извлекают наибольшую выгоду из милитаризма и какие группы могут рассчитывать на получение реальной выгоды от разоружения.

Дело не в том, что эти различия будут иметь решающее значение. Вся политическая история нашей страны является свидетельством того, что ни крупный капитал в целом, ни какая-либо значительная часть крупного ка-

питала никогда не бороться за дело, в котором человеческое благополучие ставилось бы превыше частной собственности. А разоружение — это сейчас важнейший вопрос в мире (помимо коренного вопроса о социальном устройстве), в борьбе вокруг которого сталкиваются эти два начала.

Чтобы уберечь нашу цивилизацию от гибели, необходимо добиться разоружения. Но оно может быть осуществлено только в том случае, если миллионы американцев из самых различных слоев населения будут вовлечены в решительную борьбу за разоружение. Существенное значение для успешного исхода этой борьбы может иметь поддержка ее или хотя бы нейтральное отношение к ней со стороны значительной части представителей крупного капитала.

Корпорации, наживающиеся на вооружениях, являются в настоящее время важнейшим фактором, подстегивающим гонку вооружений и усугубляющим угрозу войны. Мы покажем в данной работе, что другие предпринимательские группы в иной обстановке в действительности могли бы улучшить свое положение и получать большую прибыль и что владельцы этих предприятий, противодействуя военно-промышленным магнатам, вместе с тем смогли бы уберечь себя и свои предприятия от физического уничтожения и способствовать улучшению своих экономических позиций.

Однако настоящая работа предназначена главным образом для того подавляющего большинства населения, которое не принадлежит к высшим кругам финансового капитала. Книга ставит своей задачей раскрыть перед этим большинством колоссальные масштабы военных спекуляций, осуществляемых самими «уважаемыми» капитанами американской промышленности, и разоблачить те методы, которыми эти люди добиваются осуществления авантюристической внешней политики. Хочется надеяться, что эта книга принесет пользу людям и поможет им, как гражданам и человеческим существам, проявить себя в борьбе за разоружение и мир.

ГЛАВА II

Военные прибыли

Является ли производство оружия источником сверхприбылей, как это полагают некоторые, или же оно представляет собой вклад в национальную оборону, самоотверженно вносимый крупными корпорациями, как заявляют их представители?

Эрнест Ф. Лизем пишет в «Харвард бизнес ревью»: «Показательный и хорошо известный факт заключается в том, что прибыль, которую дают правительственные заказы, гораздо ниже прибыли, которую в нормальных условиях обеспечивает всякий другой бизнес, исчислять ли эту прибыль в процентах к стоимости проданных товаров или в процентах к сумме капиталовложений»¹.

Лизем является помощником президента «Рэйтион корпорейшн» — главного поставщика правительству военной продукции. В подобном же духе часто высказывается и Дж. Кординер, председатель совета директоров «Дженерал электрик компани», занимающей третье место по объему государственных военных поставок. Как указывалось в печати, Кординер «не скрывает того, что он относится к оборонным контрактам без особого энтузиазма, так как они дают мало прибыли. Он заявил, что компания заключает такие контракты единственно по той причине, что сознает свою ответственность за оборону страны, а также потому, что она обладает обширным резервуаром технических и научных знаний»².

Издаваемые массовыми тиражами журналы с неослабеваемым усердием распространяют миф о том, что военный бизнес дает мало прибыли. Журнал «Лук» опу-

¹ «Harvard Business Review», September — October, 1958.

² «New York Times», December 11, 1959.

бликовал в 1955 г. итоги проведенных им опросов, которые, по мнению журнала, показали «ошибочность представлений общественности». На утверждение: «Крупные компании обычно получают от оборонных заказов больше прибылей, чем от своего регулярного бизнеса», 66% опрошенных ответили: «Правильно». И только 21% заявили: «Неправильно». «Лук» поместил резкое замечание на результаты опроса: «Факт: хотя точных статистических данных об этом не имеется, официальные финансовые отчеты крупных фирм удостоверяют, что оборонные заказы — малоприбыльный бизнес»¹.

Издатель журнала «Лук» Гарднер Коулс опубликовал в журнале за своей подписью статью, в которой он пришел к заключению, что в большинстве случаев американцы проявили в своих ответах на поставленные вопросы отрицательное отношение к большому бизнесу и монополиям, отношение, которое Коулс попытался нейтрализовать «фактами», наподобие приведенных выше. И если еще в 1955 г., несмотря на многолетнюю монополию крупного капитала на средства массовой пропаганды, американцы все же осмелились открыто отвергнуть эти подложные «факты», это, несомненно, делает им честь.

Если бы утверждения представителей крупного капитала о том, что оборонные заказы приносят мало прибыли, соответствовали действительности, это оказало бы большое влияние на отношение деловых кругов к разоружению. Ведь хорошо известно, что американские фирмы отнюдь не склонны получать меньшую норму прибыли, чем та, которую они получают обычно. Невзирая на все свои заверения о движимых ею патриотических побуждениях, «Дженерал электрик компани» публично подтвердила, что она отказывается заключать контракты на военные заказы, по которым прибыль будет по ее расчетам недостаточной.

Наиболее ярким примером в этом отношении являются события, происходившие в течение нескольких месяцев перед нападением на Пирл-Харбор. Это были месяцы «сидячей забастовки» большого бизнеса, когда крупнейшие корпорации заявили о своем отказе производить

¹ «Look», February 8, 1955.

оружие, если им не будет гарантировано получение необычайно высокой прибыли. Напомним, что в тот же период основные предпринимательские группы поддерживали «антивоенную» позицию комитета «Америка прежде всего». Разумеется, существенную роль в данном случае играли соображения политического характера, а именно прогитлеровская политика руководящих кругов крупного капитала. Но эти политические соображения вполне совпадали с интересами хозяев корпораций, связанными с получением прибылей.

В настоящее время случаи отказа от выполнения военных заказов крайне редки; едва ли они столь уж значительны и для «Дженерал электрик». На самом деле более тысячи бывших военнослужащих и гражданских крупных должностных лиц, связанных с поставками правительству, целые орды специалистов по рекламе, агентов по сбыту, работников различных увеселительных заведений, телефонисток, журналистов находятся на службе у крупных американских корпораций, осуществляя в Вашингтоне небывало широкую во всей истории США лоббистскую деятельность по «обработке» членов конгресса в целях получения для своих хозяев дополнительных военных заказов.

Правда, все эти толкачи и агенты по сбыту стремятся обеспечить получение заказов для тех компаний, которые они обслуживают, а не расширение военного производства вообще. Но совершенно очевидно, что общее направление всего этого массированного нажима идет по линии увеличения вооружений *вообще* и, конечно, вразрез с интересами разоружения. Разумеется, лоббисты корпораций находятся среди тех, кто добивается увеличения военных бюджетов, особенно в связи с тем, что каждая статья бюджета утверждается в отдельности и что во время обсуждения каждой основной статьи на сцене появляются целые толпы лоббистов. Некоторые из этих лоббистов действуют методами давления, методами «выкручивания рук» политическим деятелям, заинтересованным в денежных пожертвованиях корпораций на избирательные кампании, или же намеками на то, что выступление в пользу разоружения едва ли будет наилучшим путем продвижения в политической карьере.

Президент Эйзенхауэр на одной из пресс-конференций коснулся деятельности лоббистов военных промышлен-

ников. В своем прощальном послании он подробнее остановился на этом вопросе. «Это единение между колоссальным военным аппаратом и крупной военной промышленностью — нечто новое в истории Америки. Его всеобъемлющее влияние — экономическое, политическое и даже духовное — ощущается в каждом городе, в органах управления каждого штата, в каждом учреждении федерального правительства. Мы должны в наших государственных делах остерегаться захвата этим военно-промышленным комплексом ничем не оправданного влияния, независимо от того, является ли оно преднамеренным или непреднамеренным. Потенциальная возможность пагубного усиления этой неправомерной власти существует и будет существовать»¹.

Годом позже один репортер напомнил президенту Кеннеди об этом высказывании Эйзенхауэра. Он спросил Кеннеди, не внушает ли ему тревогу «влияние военно-промышленного альянса на программу военных расходов». Кеннеди ответил: «Я считаю, что президент Эйзенхауэр прокомментировал вопрос, заслуживающий неослабного внимания президента и министра обороны. Этот вопрос приобретает чрезвычайно важное значение в отношении крупных капиталовложений, так как они связаны с расходами, оказывающими влияние на занятость и все прочее. Это один из объектов борьбы, которую пришлось вести ему и которую приходится вести нам, и я думаю, что его предостережение или его слова попали в цель»².

Проявленная президентом Кеннеди некоторая сдержанность в данном вопросе по сравнению с его предшественником может быть отнесена за счет испытываемого им чувства неловкости по поводу своей собственной роли в этом деле, выразившейся в его явном содействии росту этих «крупных капиталовложений» путем увеличения на протяжении двух лет военных расходов, а также других расходов, связанных с военными, на 7 млрд. долл. Словами «все прочее» Кеннеди скрывает самое главное — прибыли военных промышленников. Кроме того, ни у него, ни у его предшественника не было ясного

¹ «The Nation», October 28, 1961.

² «Wall Street Journal», January 16, 1962.

представления о роли военно-промышленного комплекса в подстегивании увеличения общих военных расходов, а также в деле расширения военного бизнеса того или иного концерна. Это было отчетливо сформулировано обозревателем Джеком Рэймондом, который писал о военно-промышленных лоббистах и о замечаниях Эйзенхауэра следующее: «В связи с этой практикой возникает, естественно, такой основной вопрос: какова степень прямого и косвенного воздействия, оказываемого военно-промышленными лоббистами на военные ассигнования и на закупки оружия? Все единодушно считают, что это влияние очень большое. Военные подрядчики, а также обслуживающие организации вступают в спор вокруг некоторых военных концепций по вопросу о преимуществах малой или большой войны, авианосцев или бомбардировщиков и т. д. Такое отношение оставляет мало возможностей для размышлений в тех случаях, когда речь идет об экономических последствиях для данной местности производства того или иного вида оружия».

Рэймонд указал также на политическое значение рекламы, распространяемой фабрикантами оружия. Он сообщил об одной компании, которая «указывает в своих рекламах, что определенные города представляют собой удобную мишень для ракетных снарядов, запущенных с вражеских подводных лодок, и что якобы продукция, выпускаемая этой компанией, предназначена для отражения подобных вражеских атак»¹.

Мы утверждаем, что такая реклама применяется компаниями потому, что производство вооружений представляет собой источник необычайно высоких прибылей. А эти прибыли — один из крупнейших факторов, влияющих на отношение бизнеса к милитаризму и разоружению, к войне и миру.

Поэтому необходимо наглядно показать необычайную прибыльность производства вооружений. Пропаганда таких людей, как Лизем и Кординер, оказывает весьма эффективное действие даже в весьма искушенных кругах, а многие все еще наивно верят в готовность или способность вашингтонского Управления по пересмотру контрактов урезать военные прибыли.

¹ «New York Times», June 14, 1959.

РАССЛЕДОВАНИЯ ВОПРОСА О ПРИБЫЛЯХ В САМОЛЕТОСТРОЕНИИ

Основным источником сведений о прибылях в военной промышленности являются материалы расследования, проведенного в 1956 г. конгрессом США по вопросу о производстве и прибылях в самолетостроении, и отчет подкомиссии палаты представителей по делам вооруженных сил, возглавлявшейся членом палаты Ф. Эдуардом Гебертом (демократ от штата Луизиана), который в течение многих лет специализировался на подобных разоблачениях.

Из материалов этого расследования видно, что в период 1952—1955 гг. типичный уровень годовой прибыли в самолетостроении в процентах к собственному капиталу компаний составлял, до уплаты налогов, более 50%. В порядке сопоставления подкомиссия отметила, что прибыль, в процентах к собственному капиталу, всех корпораций вместе взятых составляла 5,4% в 1952 г. и 6,7% в 1955 г.¹ По данным «Боинг компани», ее прибыли в 1953 г. равнялись 68,3% и в 1955 г.—54,6%. Компания «Локхид» получила в 1953 г. 74,1% прибыли и в 1955 г.—44,8% и т. д. Более низкие показатели в 1955 г. объясняются капитализацией прибылей в этот период, а также временным сокращением или застоем в промышленности, последовавшим после окончания корейской войны.

Помимо официально объявленных прибылей, администраторам корпораций выплачивались крупные премии и высокие оклады за занимаемые ими в корпорациях посты. Из отчета видно, что эти выплаты составляли обычно от $\frac{1}{10}$ до $\frac{1}{3}$ сумм, получаемых в виде дивидендов. Но они представляют собой лишь незначительную долю скрытых прибылей, маскируемых различными расходными статьями.

Взгляните на распределение издержек производства по контракту 52-978i, заключенному с компанией «Норт

¹ Эта разница несколько преувеличена, так как в общее число корпораций входят также многие мелкие корпорации. Если же взять всю группу крупных корпораций, то разница в норме прибыли, получаемой военно-промышленными концернами и всей группой крупных корпораций в целом, составит, как это будет подробнее показано ниже, примерно 50—100%, а не 1000%, как об этом свидетельствуют данные, приведенные подкомиссией.

«американ авиэйшн» на поставку 389 самолетов типа FJ-3. Из общей суммы заводских издержек производства, составляющих 47,7 млн. долл., на долю прямых расходов на рабочую силу и оплату инженерно-технических работников приходится 22,4 млн. долл., или 46,8%. Более половины издержек производства составляли «накладные», «административные» и «прочие» расходы, представляющие собой неограниченную и произвольную категорию расходов, по которым не требуется представлять отчетности. Члены комиссии пытались уточнить перечень этих расходов, но им не удалось получить сведений в отношении даже $\frac{1}{10}$ части этой весьма неопределенной категории «расходов». Имеется много оснований предполагать, что значительная часть этих расходов представляет собой скрытую прибыль.

Кроме того, 9 млн. долл. значатся в отчете как официальная прибыль. Вместе с указанными выше заводскими издержками производства условно чистая продукция составляет 56,7 млн. долл. Прямые расходы на рабочую силу составляют 14,4 млн. долл., или 25% по отношению к общей сумме условно чистой продукции¹. В противоположность этому во всех отраслях транспортного машиностроения общая сумма заработной платы производственных рабочих по отношению к стоимости всей условно чистой продукции равнялась в 1954 г. 43%².

Значение этой разницы в цифрах очень велико. Правда, в самолетостроении чрезвычайно велики расходы на оплату инженерно-технических работников. Но зато у них нет обычных расходов по сбыту продукции. А поскольку они эксплуатируют заводы, принадлежащие государству, амортизационные отчисления у них ниже нормального уровня. Эта экономия с лихвой возмещает их расходы на оплату инженерно-технических работников. В подавляющей своей части или даже целиком эта разница между 25% и 43% представляет собой также скрытую прибыль в размере 10,2 млн. долл., полученную компанией в связи с выполнением данного контракта. Вместе с прибылями, указанными в отчете компании, это составляет 19,2 млн. долл., то есть 20% от продажной цены само-

¹ U. S. House of Representatives, Committee on Armed Services. «Hearings, Aircraft Production Cost and Profits», 1956, p. 1513, 1514.

² См. «Statistical Abstract of the United States», 1959, p. 786.

летов, равной 97 млн. долл. Следует, кроме того, учесть, что закупленные на 40 млн. долл. материалы, стоимость которых вошла в продажную цену самолетов, приобретались большей частью через субподрядчиков, которые также получили на этом прибыль. Если исходить из предположения, что субподрядчики получали такую же норму прибыли, как и основной исполнитель заказа, то совокупная сумма прибылей основного поставщика и его субподрядчиков была, по всей вероятности, около 28 млн. долл. Это значительно превышало прямые издержки на рабочую силу и представляло собой начисления на фактические издержки производства в размере 50%.

Для налогоплательщиков эта цифра имеет двоякое значение. Если считать, что аналогичное положение имеет место в отношении всех правительственных закупок, то это означает, что из общей стоимости всех этих закупок многие миллиарды долларов представляют собой прибыли компаний, причем более половины их — скрытая прибыль, «сверхприбыль» по сравнению с обычными нормами прибыли. Рядовые налогоплательщики вынуждены ежегодно платить на 4 млрд. долл. больше налогов для того, чтобы эта дополнительная сумма попала в карманы фабрикантов оружия. К тому же скрытая прибыль не облагается налогом и федеральное правительство не получает часть этих сумм в виде налоговых поступлений.

С точки зрения военных промышленников, которые занимают в данном вопросе диаметрально противоположную позицию, подобное положение дел, конечно, вдвойне желательно.

Механику всего этого дела можно проследить по финансовым отчетам корпорации «Норт америкен авиэйшн» за 1951—1955 гг., представленным подкомиссии Геберта. В течение указанного периода объем продаж компании вырос больше чем в четыре раза. В таком же размере увеличились и прибыли — с 15 млн. долл. в 1951 г. до 68 млн. долл. в 1955 г. Несмотря на рост капиталовложений в результате капитализации нераспределенной прибыли, норма прибыли подскочила с 29% в 1951 г. до 79% в 1955 г. В то время как прибыли увеличились в 4,5 раза, численность рабочих возросла меньше чем вдвое, а общая сумма выплаченной заработной платы — меньше чем в 2,5 раза. Таким образом, стоимость про-

дукции в расчете на одного рабочего и полученная от каждого рабочего и на каждый доллар выплаченной заработной платы прибыль повышались в течение указанного периода времени довольно быстро. Об этой исключительно высокой норме прибыли было официально сообщено компанией. Однако, как мы это видели при рассмотрении выполнения контракта, который является типичным, фактические прибыли были, вероятно, в два раза выше.

ПРИБЫЛИ КОМПАНИЙ, ПРОИЗВОДЯЩИХ АВИАЦИОННЫЕ ДВИГАТЕЛИ

Материалы подкомиссии Геберта содержали также данные о прибылях компаний, выпускающих авиационные двигатели. Эти данные интересны главным образом тем, что они охватывают не только компании, для которых выпуск авиационных двигателей является единственным видом их производственной деятельности, но и гигантские автомобильные и электротехнические компании, которые также занимаются производством авиационных двигателей. По данным «Дженерал электрик» и «Дженерал моторз», их прибыли от продажи авиационных двигателей в процентах к стоимости реализованной продукции были такими же, как и прибыли компаний, занимающихся только производством авиационных двигателей, например «Юнайтед эйркрафт» и «Кертис — Райт». По отношению же к собственному капиталу прибыли, полученные «Дженерал электрик» и «Дженерал моторз», были даже выше. Это объясняется тем, что компании, занимающиеся выпуском авиационных двигателей, традиционно являлись собственниками большей части своих предприятий, тогда как компании, занимающиеся производством корпусов самолетов, эксплуатировали государственные заводы. Поэтому, например, прибыль «Юнайтед эйркрафт» составляла в 1952—1956 гг. «всего» 40% по отношению к ее собственному капиталу против 60%, полученных производителями корпусов самолетов.

Но такая компания, как «Дженерал электрик», которая вкладывала свой капитал в исследования в области реактивных двигателей, не вложила ни цента в производственные мощности, пользуясь преимущественно государ-

ственными заводами и оборудованием. Поэтому ее прибыль по отношению к собственному капиталу, фактически вложенному в производство авиационных двигателей, оказалась бы, если бы это можно было вычислить, выше прибыли компаний, занимающихся только производством авиационных двигателей, или же компаний, выпускающих только корпуса самолетов.

Что касается искусственного раздувания издержек производства, то цифры, приведенные по компании «Норт америкен авиэйшн», представляют собой образец экономии в сравнении с необузданным наслаиванием скрытых прибылей гигантами — аутсайдерами, для которых авиационные двигатели не являются единственным видом продукции. Свидетельством этому являются сводные данные за пятилетний период об операциях «Аллисон моторз», являющейся отделением «Дженерал моторз» по производству реактивных двигателей.

Общая стоимость реализованной этим отделением продукции составляла 1340 млн. долл.; она включала стоимость материалов — 757 млн. долл. (в том числе материалов, закупленных по субконтрактам) и стоимость условно чистой продукции — 583 млн. долл. Прямые расходы на рабочую силу за все пять лет составили всего 25 млн. долл. «Косвенные издержки» были указаны компанией в сумме 435 млн. долл., то есть были в 17 раз больше прямых расходов на рабочую силу. О том, какую часть этих фантастических расходов составляла скрытая прибыль, можно только догадываться. В дополнение к этому «Аллисон моторз», по ее собственным данным, получила 123 млн. долл. прибыли, что в пять раз превышало ее прямые расходы на рабочую силу.

Амортизационные отчисления составили за пять лет всего 6 млн. долл. Если исходить из обычных для этой промышленности амортизационных отчислений в размере 10% в год, то это означает, что инвестиции в строительство заводов и их оборудование составляли 12 млн. долл. О размерах использованного оборотного капитала данные не приводятся. Обычно большая часть или вся сумма оборотного капитала предоставляется государством в виде отдельных выплат, по мере завершения работ по данному заказу.

Прибыли «Аллисон моторз» по отношению к основному капиталу, вложенному в производство авиационных

двигателей, который был, очевидно, единственным ее капиталовложением, по-видимому, составляли свыше 200 % в год, не считая скрытых прибылей. Более подробные данные приведены в Приложении 1.

Компания «Дженерал электрик», представившая аналогичные статистические данные по ее отделению, выпускающему двигатели, дала ряд интересных подробностей о методах исчисления ею издержек производства. В прямые расходы на рабочую силу она включает оплату всех видов механической обработки, сборки, испытания, контроля, проверки, упаковки и отправки двигателей. Несмотря на такой обширный перечень, указанные расходы составили всего 65 млн. долл. в общей сумме продаж, равной 1903 млн. долл., то есть немногим более 3 %. Хотя это несколько выше, чем у «Дженерал моторз», но все же ничтожно мало по сравнению с ее обычными видами производственной деятельности.

О многом позволяют догадываться представленные «Дженерал электрик» данные относительно материалов, закупленных ее отделением по производству двигателей у своих отделов гражданского производства. Производственный отдел «Дженерал электрик» передал «стандартные коммерческие материалы», необходимые для производства двигателей для военных самолетов, по «продажной цене, включающей прибыль». По какой продажной цене? С какой прибылью? Ответа не последовало. Едва ли такая неопределенность случайна. Она наводит на мысль, что цена на указанные материалы была весьма высока и что она включала в себя внушительную прибыль.

Таким образом, огромные суммы дополнительной прибыли могут быть скрыты в отчетах гражданских отделов корпораций, выпускающих продукцию военного и гражданского назначения. Неимоверное раздувание подрядчиками-аутсайдерами своих издержек производства, различные скидки и выплаты основным подрядчикам и их руководящим должностным лицам — таковы другие каналы для скрытых прибылей. В конечном счете все эти наслоения доводят уровень сверхприбылей до фантастических размеров по отношению к фактическим издержкам производства военной продукции. Имеющиеся данные показывают, что общая сумма объявленных и скрытых прибылей колеблется на различных этапах прохож-

дения заказа в пределах от 100 до 300% по отношению к нормальным издержкам производства.

Представленные корпорацией «Вестингауз электрик» конгрессу данные о ее издержках по выпуску авиационных двигателей показывают, что компания понесла «убытки». Но это утверждение компании не следует принимать всерьез. Она просто чересчур увлеклась наценками и начислениями. В сущности, она этим самым призналась в том, что выпуск военной продукции является более прибыльным делом, чем производство электротехнического оборудования гражданского назначения.

В журнале «Бизнес уик» была опубликована статья, согласно которой компания «Вестингауз электрик» в 1957 г. «решила серьезно заняться военным бизнесом». Правда, в течение пяти лет объем военного производства составлял в среднем 15% ее «быстро растущего общего объема производства», но этого было для нее недостаточно.

Почему компания приняла такое решение? Во-первых, потому, что, занявшись вплотную выпуском военной продукции, она получила единственную возможность «быть на уровне наиболее передовой техники», поскольку только получение финансируемых государством контрактов на военные исследования и изыскания могло уберечь частную компанию от отставания в этой области. «Вестингауз электрик» утверждает также, — пишет журнал, — что если исходить из отношения прибыли к собственному капиталу, что является гораздо более показательным, то военный бизнес обеспечивает довольно привлекательную прибыль. Это подтверждается данными о прибылях «Вестингауз электрик» за минувший и текущий годы: с увеличением объема выпускаемой ею военной продукции выросли и ее прибыли, хотя общий объем производства компании несколько снизился».

Интересно отметить, что в статье, опубликованной в «Бизнес уик», прямо говорится, что первым шагом компании для вторжения в военный бизнес было приглашение к себе на службу «генерала Альберта Бойда, который к тому времени только что отслужил 30 лет в ведомстве военно-воздушных сил США. Его последняя должность — заместитель командира по военно-воздушным исследовательским работам в Балтиморе».

В статье отмечается, что председатель исполнительного комитета корпорации Е. В. Хэггинс «приписывает Бойду огромную заслугу в деле развертывания компанией «Вестингауз электрик» военного бизнеса»¹.

РАССЛЕДОВАНИЯ ПОДКОМИССИИ ВИНСОНА

В 1959 и 1960 гг. генеральный инспектор и Генеральное управление по проверке отчетов представили целую серию докладов, которые способствовали дальнейшему разоблачению обогащения на военных поставках, вскрывая один за другим случаи прямого и явного жульничества. Поражают ошеломляющие контрасты: «рядовой гражданин», уличенный в надувательстве банка на несколько сот или несколько тысяч долларов путем подделки суммы в чеке или пойманный за какое-либо другое мелкое мошенничество, попадает на много лет в тюрьму. А здесь крупнейшие корпорации систематически занимаются подобным мошенничеством, наживая в каждом случае миллионы долларов, а такие случаи повторяются много раз. Но даже в тех случаях, когда такое жульничество всплывает наружу, ни один из руководящих должностных лиц этих корпораций не попадает в тюрьму. Да никто этого и не предлагает — ни те, кто предаёт гласности вскрытые факты, ни члены конгресса, которые их расследуют.

Указанные факты были выявлены в результате расследований, проведенных подкомиссией палаты представителей по делам вооруженных сил, возглавляемой членом палаты представителей Винсоном. Расследования этой подкомиссии не только вскрыли ряд скандальных случаев, но они выявили ряд новых важных фактов, проливающих свет на уровень прибылей, получаемых компаниями, занимающимися производством других видов военной продукции, помимо самолетостроения.

В представленном подкомиссии докладе Генеральное управление по проверке отчетов привело в качестве примера огромного завышения цен компанию «Дженерал электрик», поставившую на основе субконтракта корпорации «Америкен бош арма», являвшейся основным подрядчиком военно-воздушных сил, радарные системы для

¹ «Business Week», 5 October 1959.

регулирования огня и запасные части. Компания получила по этому субконтракту 19 528 300 долл. Выявленная Генеральным управлением по проверке отчетов переплата составила 3 408 800 долл., то есть 17,5% всей суммы. Эта переплата явилась результатом «завышения компанией «Дженерал электрик» своих издержек производства по сравнению с теми, какие ею были произведены в действительности или какие она могла бы считать оправданными для выполнения данной работы». Компания «Дженерал электрик» уменьшила цену на указанную сумму, хотя заявила при этом, что она «согласна не со всеми деталями данных Генерального управления по проверке отчетов»¹.

Отчеты генерального инспектора конгрессу, охватывавшие лишь небольшую часть правительственных контрактов, показывают, что почти в каждом случае имела место значительная переплата по сравнению с более или менее приемлемыми критериями исчисления издержек, если даже исходить при этом из весьма либерального отношения к размеру прибылей, предоставляемых компаниям по заключаемым с ними контрактам.

Преступный характер этих завышений был выявлен в дальнейших показаниях председателя Управления по пересмотру контрактов, Томаса Коггешолла. В одном случае, который был направлен на судебное разбирательство, оказалось, что издержки производства, исчисленные компанией для своего собственного сведения, составили 460 млн. долл.; ведомству военно-воздушных сил компания назвала цифру 540 млн. долл.; но после окончания обычных при предоставлении контрактов предварительных переговоров эта цифра была уменьшена до 500 млн. долл. Это ни больше ни меньше как открытый грабеж 40 млн. долл.

Занимаясь проверкой контрактов, Коггешолл установил, что подрядчики умышленно сохраняют определенный номинальный уровень издержек производства вплоть до момента установления твердой договорной цены по контракту, с тем чтобы получить еще более высокую прибыль, если контракт будет заключен на основе установ-

¹ House Committee on Armed Services, «Hearings Pursuant to Section 4», Public Law 86—89, April — June 1960, Exhibit Facing, p. 66.

ленной цены. Он рассказал о своем разговоре с одним уполномоченным по закупкам: «И в заключение этот уполномоченный высокого ранга, ведающий отделом закупок, сказал: «Мистер Коггешолл, неужели вы настолько наивны, чтобы думать, что подрядчик приложит все свои усилия для снижения своих издержек производства до того, как будет установлена твердая договорная цена?» — «Нет, — ответил я. — Если я когда-либо и был настолько наивен, то опыт моей двух- или трехлетней работы в области *пересмотра* контрактов полностью открыл мне глаза»¹.

Коггешолл представил комиссии произведенный им анализ уровня прибылей по военным заказам 25 подрядчиков, которые в течение восьми лет (1952—1959 гг.) вернули государству в результате проверки контрактов наибольшие суммы. На протяжении указанного времени эти подрядчики выполнили государственные заказы в общей сложности на 97 млрд. долл. Из них 25,7 млрд. долл. — заказы, по которым был произведен анализ (по различным подрядчикам взяты различные годы).

Результаты анализа показали, что прибыли до уплаты налогов составляли в среднем 10,4% по отношению к сумме продаж, причем они колебались в пределах от 18,3% по контрактам, заключенным на основе оплаты фиксированных цен, до 8,8% по контрактам, заключенным на основе оплаты фиксированных цен плюс поощрительное вознаграждение, и 4,9% по контрактам, заключенным на основе оплаты издержек производства плюс фиксированное вознаграждение.

Права Управления по пересмотру контрактов в отношении требования возврата компаниями полученных ими переплат ограничены законом. Управлению предоставляется право требовать возврат сумм лишь на основе общегодовых данных и запрещается производить детальную проверку фактических издержек производства по отдельным контрактам. Поэтому размеры затребованного возврата полученных компаниями сверхприбылей были незначительны. Общая сумма этих подлежащих возврату переплат составила для указанных поставщи-

¹ House Committee on Armed Services, «Hearings Pursuant to Section 4», Public Law 86—89, April—June 1960, Exhibit Facing, p. 325, 326.

ков 354,4 млн. долл., то есть 1,6% по отношению к сумме заказов, по которым была исчислена сумма возврата, и 0,4% — по отношению ко всему объему выполненных этими компаниями заказов за указанный период.

Норма прибыли на вложенный капитал была, согласно выводам Управления по пересмотру контрактов, различной у различных групп компаний: у компаний, занимающихся производством самолетов и ракетных снарядов, одна норма прибыли; у электротехнических, электронных, химических и прочих компаний — другая.

Первая группа компаний пользовалась на $\frac{2}{3}$ государственными предприятиями, и выполненные ими заказы оплачивались главным образом на основе оплаты фиксированных цен плюс поощрительное вознаграждение, что дает более низкую норму прибыли по отношению к сумме продаж. Но норма прибыли этой группы компаний, исчисленная по отношению к собственному капиталу, используемому в военном производстве, в течение указанного периода составляла 71,3%. Вторая группа компаний пользовалась главным образом своими собственными предприятиями и выполняла контракты на основе оплаты фиксированных цен, что приносило более высокую прибыль. Они получили «только» 42,6% прибыли по отношению к собственному капиталу, использованному в военном производстве¹.

Группа самолетостроительных компаний, занимающихся производством ракетных снарядов, выполнила около $\frac{1}{3}$ объема производства, охваченного исследованием. Их норма прибыли, являясь сенсационно высокой, в то же время не обнаруживает ничего нового, поскольку аналогичные данные были уже представлены прежними расследованиями при рассмотрении в 1956 г. подкомиссией Геберта положения в самолетостроении. Эти данные, хотя они значительно ниже по сравнению с нормой прибыли в самолетостроении и производстве ракетных снарядов, тем не менее имеют большое значение. Если раньше изучение нормы прибыли касалось преимущественно компаний, занимающихся производством одного вида продукции, например указанных выше компаний, выпускающих авиационные двигатели, то теперь

¹ House Committee on Armed Services, «Hearings Pursuant to Section 4», Public Law 86—89, April—June 1960, Exhibit Facing, p. 316, 322.

впервые получены данные о норме прибыли в военном производстве таких военно-гражданских промышленных концернов, как «Дженерал электрик», «Сперри — Рэнд», «Юнион карбид», «Интернэшнел бизнес мэшинз».

Коггешолл заявил комиссии, что норма прибыли на собственный капитал, получаемая обычно крупными корпорациями, составляет до уплаты налогов, в зависимости от характера выпускаемой ими продукции, от 20 до 30 %. Следовательно, приведенные показатели свидетельствуют о том, что военное производство является для них не малоприбыльным, а скорее значительно более прибыльным делом, чем производство продукции гражданского назначения. Приведенные выше цифры являются наиболее непосредственным официальным подтверждением правильности этого вывода, какое мы имеем на сегодняшний день.

СРАВНЕНИЕ ПРИБЫЛЕЙ КОРПОРАЦИЙ, ВЫПУСКАЮЩИХ ВОЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ, И ДРУГИХ КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Из года в год корпорации, занимающие ведущее место в военном производстве, являются также ведущими и в отношении нормы прибыли на инвестированный капитал. Журнал «Форчун» ежегодно публикует сведения о норме прибыли 500 крупнейших промышленных корпораций. Мы сопоставили норму прибыли 15 компаний, являющихся, по данным военного ведомства, основными поставщиками военной продукции государству, с нормой прибыли 500 крупнейших промышленных компаний, вместе взятых¹. Результаты нашего сопоставления показаны в табл. 1.

¹ В состав этих 15 компаний, расположенных соответственно размерам полученных ими основных контрактов, входят: «Дженерал дайнэмикс», «Боинг компани», «Дженерал электрик», «Норт америкен авиэйшн», «Локхид эйркрафт», «Уэстерн электрик» («Америкен телефон энд телеграф»), «Юнайтед эйркрафт», «Дуглас эйркрафт», «Мартин—Мариэтта», «Макдоннел эйркрафт», «Сперри—Рэнд», «Интернэшнел бизнес мэшинз», «Дженерал моторз», «Рэйтион» и «Рейдио корпорейшн оф Америка». «Хьюс эйркрафт», занимающая по военным поставкам десятое место, не включена в список, так как она не публикует данных о своем финансовом положении. Вместо этой компании в список включена «Рейдио корпорейшн оф Америка», которая занимала 16-е место.

**Медиана нормы прибыли
основных поставщиков военной продукции
и крупнейших промышленных корпораций,
1957—1961 гг., %**

	1957 г.	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.
15 крупнейших поставщиков военной продукции	17,2	13,6	12,4	11,0	12,1
500 крупнейших промышленных корпораций	11,4	9,1	10,3	9,1	8,3

Источник. «Fortune», July, 1958—1962.

Каждый год в течение всего указанного в таблице пятилетнего периода средняя норма прибыли крупнейших компаний, занятых производством вооружений, значительно превышала норму прибыли всей группы крупных промышленных компаний в целом, а в течение трех из этих пяти лет она была выше примерно на 50%. Причина этого кроется вовсе не в преимуществах, связанных с огромными размерами военных компаний. Медиана прибылей 15 крупнейших военных поставщиков каждый год значительно превышала также и медиану прибылей 15 крупнейших по стоимости реализованной продукции промышленных корпораций.

Как показывает таблица, в 1959 и 1960 гг. превосходство крупнейших производителей оружия в отношении нормы прибыли было по сравнению с первыми двумя годами менее явным. Но это понижение было вызвано временными обстоятельствами, не имевшими никакого отношения к военному производству. Норма прибыли у четырех из 15 военных компаний, которые переключились на производство гражданских реактивных самолетов, снизилась. Эти четыре компании в 1959 и 1960 гг., а некоторые и в 1961 г. списали на убытки колоссальные суммы, затраченные ими на переоборудование и модернизацию своих предприятий в связи с подготовкой к выпуску гражданской продукции.

Это привело к понижению нормы прибыли у «Боинг компани» и к убыткам, которые в течение одного года или больше имели компании «Дженерал дайнэмикс», «Дуглас эйркрафт» и «Локхид эйркрафт». Масштабы убытков от производства гражданских реактивных самолетов были беспрецедентными в истории американской промышленности.

К началу 1961 г. было списано на убытки почти 500 млн. долл.¹ К концу 1961 г. убытки одной только компании «Дженерал дайнэмикс» составили вместе с ее предполагаемыми будущими убытками общую сумму в 500 млн. долл., в результате чего компания оказалась на грани банкротства.

Понесенные компаниями убытки значительно превышали сумму расходов, которых можно было ожидать в связи с переоборудованием и подготовкой к выпуску новой продукции. «Боинг компани», например, базировала выпуск своего знаменитого самолета 707 на прежнем производстве военного танкера KC-135, в котором эта компания накопила большой опыт. Вскоре самолет 707 стал пользоваться большим успехом; в настоящее время он является постоянным видом продукции этой компании, по объему не уступающей основным видам выпускаемой ею военной продукции. И все же «Боинг компани» имела убытки не только в стадии налаживания выпуска своей новой продукции, но и в течение длительного периода, когда уже осуществлялось серийное производство этого нового самолета. Все другие компании занимались производством гражданских самолетов и прежде; кроме того, все они производили реактивные бомбардировщики для военно-воздушных сил. Очевидно, компании пользовались в производстве гражданских самолетов теми же методами неограниченного расходования средств и произвольного бухгалтерского учета, которые широко применялись в производстве военного снаряжения и вели к взвинчиванию на несколько миллиардов долларов в год его издержек производства. Применяя эти методы в производстве гражданских самолетов, компании тем самым непомерно завышали свои издержки производства, не считаясь с тем, что *граждан-*

¹ «Fortune», June 1960.

ские транспортные авиаконпании насильно не заставили их оплачивать.

Эти примеры еще раз подтверждают то, что уже подчеркивалось в данной главе ранее, а именно: размеры скрытых прибылей в военном производстве значительно выше, чем в обычном гражданском производстве и, вероятно, намного выше, чем размеры объявленных прибылей.

Вообще говоря, приводимые журналом «Форчун» цифры преуменьшают действительное положение. Прибыли большей частью даны после уплаты налогов. Они не включают скрытые прибыли. Кроме того, в методах исчисления журналом нормы прибыли допущен ряд технических погрешностей. Тем не менее основной вывод, к которому приводят эти данные, совершенно неоспорим. Он заключается в том, что военная специализация промышленности позволяет получать более высокую норму прибыли, даже выше, чем это показывают голые статистические выкладки таблицы.

С 1955 г. наблюдается перераспределение военного бизнеса между компаниями — невыгодное для некоторых старых самолетостроительных компаний и компаний по производству артиллерийского снаряжения и выгодное для компаний электронного оборудования и компаний, специализирующихся на производстве некоторых новых видов оружия.

В отличие от компаний, переключившихся на производство новых видов гражданской продукции, эти последние начинают извлекать прибыль, и притом солидную прибыль, сразу же как только они включаются в производство военной продукции нового вида, никогда ранее не выпускавшейся. В период между 1956 и 1959 гг. компания «Рэйтион», принадлежащая Бостонской финансовой группе и занимающаяся производством военной электронной аппаратуры, приступила к производству в широких масштабах управляемых снарядов и смежных с ними видов продукции. Она почти втрое увеличила сбыт своих товаров, в десять раз — свои прибыли после уплаты налогов и почти вдвое — собственный капитал. Следует отметить, что ее прибыли росли даже гораздо быстрее, чем сбыт ее продукции. Возникшие новые компании, такие, как «Тиокол корпорейшн» и «Аэроджет дженерал», показывают еще более быст-

рый рост. Опыт этих компаний достаточно однотипен, чтобы позволить сделать следующий общий вывод: получение правительственных военных контрактов равнозначно получению гарантированной высокой прибыли.

Проведенные конгрессом в 1962 г. расследования выявили в сравнительном плане норму прибыли на капитал, вложенный одними и теми же компаниями в военное и в гражданское производство. Эти статистические данные охватывали длительный промежуток времени и поэтому не могли быть результатом действия временных обстоятельств. За десятилетие 1951—1960 гг. среднегодовая прибыль (до уплаты налогов) компании «Уэстерн электрик» на капитал, вложенный ею в выполнение правительственных заказов, составила 28,3%, а ее прибыль на капитал, вложенный в производство остальной продукции, — 22,2%¹. Почти всю свою остальную продукцию «Уэстерн электрик» сбывает телефонным компаниям, являющимся филиалами ее материнской компании «Америкен телефон энд телеграф». Следовательно, сбыт этой продукции является для нее обеспеченным, поэтому ее норма прибыли на эту продукцию по сравнению с аналогичной продукцией, продаваемой на открытом рынке, по-видимому, выше. Это обстоятельство придает еще большее значение тому факту, что норма прибыли этой компании в производстве военной продукции намного выше.

В течение этого же десятилетия прибыли «Боинг компании» по отношению к капиталу, вложенному только в производство военной продукции, составили в среднем 74,38% до уплаты налогов и 35,68% после уплаты налогов.

Общие прибыли по отношению ко всему совокупному капиталу компании, вложенному и в военное и в гражданское производство, составили после уплаты налогов в среднем только 19,05%². Прибыли же в области производства одной лишь гражданской продукции, размеры которых в предварительной отчетности не указаны, были, по-видимому, значительно ниже.

¹ См. Senate Committee on Government Operations, «Pyramiding of Profits and Costs in the Missile Procurement Program», Part II, Washington, 1962, Chart L-1, p. 423.

² См. «New York Times», May 23, 1962.

СИСТЕМА СУБКОНТРАКТОВ И НАСЛАИВАНИЕ ПРИБЫЛЕЙ

Обычно система размещения субконтрактов изображается перед общественностью как средство широкого распределения военного производства среди мелких промышленных фирм. По отчетам министерства обороны, примерно половина всех основных контрактов (в стоимостном выражении) передается субподрядчикам, которые в свою очередь передают значительную часть этих субконтрактов субподрядчикам «третьего порядка».

В некоторой степени эта практика действительно способствует вовлечению мелких фирм в выполнение военных программ. Но в большинстве случаев система субконтрактов представляет собой форму дележа военного бизнеса между крупными компаниями. По данным министерства обороны, за четыре финансовых года (1957—1960 гг.) только 37% всех субконтрактов были переданы мелким промышленным компаниям. Вследствие весьма либерального определения того, какие компании входят в состав «мелкого бизнеса», эти субконтракты передавались обычно концернам, в каждом из которых насчитывалась 1 тыс. человек, а иногда и больше занятых¹. В известной степени практика размещения субконтрактов является логическим следствием нынешней структуры промышленной специализации. Но часто этот результат мог бы быть достигнут с таким же успехом, если бы министерство обороны заключало одновременно два основных контракта, как это обычно практикуется при размещении заказов на производство корпусов самолетов и авиационных двигателей.

В действительности непомерно широкое распределение субконтрактов служит средством нагромождения целой пирамиды прибылей. Если размер прибыли по отношению к издержкам производства компании устанавливается по условиям контракта в 10%, то эти 10% в результате наслоения прибылей, которые получают субподрядчики второго и третьего порядка, превращаются уже в 30%. Каждая компания — и основной подрядчик и ее субподрядчики первого и второго порядка — показывает в своей отчетности 10% прибыли на реали-

¹ См. Department of Defence, «Military Prime Contract Awards and Subcontract Payments», July 1960 — June 1961.

зованную каждой из них продукцию, но для них всех, за исключением субподрядчиков последнего порядка, этот сбыт носит, по существу, фиктивный характер и представляет собой просто бухгалтерскую операцию, которая позволяет им получить свои 10% прибыли. Фактическая прибыль на весь контракт в целом составляет, таким образом, 30% к сумме реализованной продукции, но 20% делят между собой две первые компании как своего рода выкуп, уплаченный им за занимаемое ими в данном случае господствующее положение, а не за то, что они в какой-то мере участвовали в производственном процессе.

Впервые эта практика была разоблачена, насколько известно автору, в 1962 г. во время проведенного конгрессом расследования, в процессе которого были обнаружены некоторые данные, вскрывшие искусственное наслоение прибылей и издержек производства при выполнении контракта на ракету типа «Найк». Основным исполнителем контракта, или основным «распорядителем», ведавшим выполнением всего заказа в целом, была компания «Уэстерн электрик» — главный промышленный филиал корпорации «Америкен телефон энд телеграф». Но в соответствии с имевшейся, по-видимому предварительной, договоренностью компания передала часть заказа — 41,3% стоимости всего основного заказа — на основе субконтракта компании «Дуглас эйркрафт», которая стала, таким образом, субподрядчиком второго порядка. Эту последнюю компанию можно не без основания считать распорядителем «второго порядка», так как она в свою очередь передала $\frac{4}{5}$ полученного ею субконтракта субподрядчикам «третьего порядка», в большинстве случаев не таким уж мелким.

Субподрядчиком «третьего порядка», которому был передан заказ на поставку прицепов для транспортировки ракет, была компания «Фрюгауф трейлер» — крупнейшая в США компания по производству грузовых автомашин и прицепов. К своим издержкам производства в сумме 46,9 млн. долл. компания прибавила еще 2,4 млн. долл. общих и административных расходов и 4,5 млн. долл. прибыли, представив компании «Дуглас эйркрафт» общий счет на 53,8 млн. долл. Несмотря на то что компания «Дуглас эйркрафт» абсолютно никакой дополнительной работы по этим прицепах не произво-

дила, она добавила к полученному ею счету 3,7 млн. долл. в качестве своей прибыли и представила компании «Уэстерн электрик» счет уже на 57,5 млн. долл. Последняя также никаких производственных операций по этим прицепам не осуществляла, но добавила к полученному ею счету 2,2 млн. долл. вымышленных общих и административных расходов и 3,3 млн. долл. прибыли. В итоге общая сумма счета, представленного правительству США для оплаты, была доведена до 63 млн. долл. Из этой суммы 16,1 млн. долл., или 34% всех указанных в счете издержек производства, представляли собой прибыль и якобы понесенные всеми тремя исполнителями заказа общие и административные расходы. Одна лишь номинальная сумма прибылей составляла 11,5 млн. долл., или 25% указанных компаниями издержек производства.

Что же можно сказать об этих официально указанных компаниями издержках производства? Разве можно было ожидать, что субподрядчик третьего порядка — «Фрюгауф трейлер» — не завысит сумму этих издержек, когда два других подрядчика, находящиеся над ним, загребают миллионы долларов без каких бы то ни было денежных затрат со своей стороны? Конечно, нет. «Фрюгауф трейлер» назначил за свои основные прицепы цену по 10 300 долл. за каждый. Но на определенной стадии прохождения всего заказа военное ведомство «изъяло» прицепы из своего общего заказа и объявило открытые торги на закупку прицепов на основе конкурентного предложения цен компаниями. Контракт на прицепы достался одному мелкому промышленнику, который назначил цену на них по 5 тыс. долл. за каждый прицеп, да к тому же еще и заработал на этом. Очевидно, половина цены, которую брала компания «Фрюгауф трейлер», представляла собой также скрытую прибыль.

Но компания «Дуглас эйркрафт» не растерялась. Она убедила Пентагон внести изменения в спецификации и заключить с ней контракт на поставку 100 новых «усовершенствованных» прицепов по цене 34 тыс. долл. за каждый. Более половины военного заказа на прицепы, первоначально переданного упомянутому выше мелкому промышленнику, было аннулировано, и этому промышленнику пришлось закрыть свое предприятие.

Во время расследования этого дела выяснилось, что по всем видам работ общей стоимостью в 644 млн. долл.,

прошедших через субподрядчиков «второго порядка», распорядителем которых была компания «Дуглас эйркрафт», эта компания выполнила производственные операции только на 103 млн. долл., причем указанная сумма включала и 8,7 млн. долл. «общих и административных» расходов. А по всей сделке в целом компания получила 46 млн. долл. прибыли. Если отнести всю полученную ею прибыль к той части работ, которая была ею в действительности выполнена, процент прибыли составит 44,3%¹. Такое исчисление ее нормы прибыли является гораздо более правильным, чем предпочитаемое самолетостроительными компаниями исчисление нормы прибыли в процентах к общей сумме реализованной продукции, включающей также и стоимость работ, выполненных субподрядчиками.

Из этих последних расследований явствует, что выявленные во время предыдущих расследований и указанные в оценке Управления по пересмотру контрактов размеры прибылей, исчисленные согласно отчетам компаний, чрезвычайно занижены по сравнению с действительным положением вещей. Очевидно, размеры скрытых прибылей в военной промышленности огромны, но их не легко выявить.

Компания «Уэстерн электрик» выполнила по своему основному контракту работу фактически на 276,9 млн. долл. К этой сумме, а также к стоимости работ, выполненных ее субподрядчиками, которая в четыре раза превышала указанную выше сумму, компания приписала еще 82,4 млн. долл. в качестве общих и административных расходов и 112,5 млн. долл. в качестве полагающейся ей по контракту прибыли. Последние две суммы составили в общей сложности 194,9 млн. долл., то есть 70,4% по отношению к стоимости работ, которые она выполнила в действительности². Особенно показательна цифра общих и административных расходов компании. Материалы заседаний подкомиссии показывают, что фактические общие и административные расходы компании в связи с осуществлением всей программы работ составляли лишь самую ничтожную часть указанной компанией суммы этих расходов. В основном же все

¹ См. *Pyramiding of Profits and Costs, Part I.*

² См. *Pyramiding of Profits and Costs, Part II, Chart K, p. 412.*

82,4 млн. долл. представляли собой скрытую прибыль, а расходная статья, к которой эта сумма была отнесена, являлась лишь средством перекачивания этой скрытой и освобожденной от налогов прибыли. Означенная прибыль является скрытой прибылью потому, что она ни в одном отчете компании не показана в качестве прибыли. Она освобождена от налогов, потому что, фигурируя под рубрикой расходов, она автоматически освобождается от налогового обложения. Следовательно, фактически общая прибыль «Уэстерн электрик», с учетом 82,4 млн. долл., отнесенных к общим и административным расходам, но являющихся по существу прибылью, была, вероятно, в конечном счете значительно выше официально указанной компанией цифры 112 млн. долл., с которой она должна была платить налог. Мы не будем здесь останавливаться на вопросе о том, кому эта скрытая прибыль досталась и через какие каналы она дошла к ее получателю. Некоторые из этих путей хорошо известны и были описаны автором при рассмотрении вопроса о «прибылях от контроля» в книге «Империя финансовых магнатов»¹.

¹ См. В. Перло, Империя финансовых магнатов, Издательство иностранной литературы, М., 1958, стр. 73—79.

Дополнительные источники военных прибылей и дополнительные возможности их утаивания

Президент компании «Норт америкен авиэйшн» Дж. Л. Атвуд заявил комиссии конгресса: «Наши операции ведутся в необычных условиях и связаны с определенным деловым риском, значительно бóльшим по сравнению с риском, которому подвергается обычная промышленная компания»¹.

В чем заключается этот необычный деловой риск? По мнению Атвуда, этот риск заключается в том, что компания продает свою продукцию одному крупному покупателю, а не тысячам мелких, что было бы для нее предпочтительней. Он заключается, далее, в резких колебаниях спроса на выпускаемую продукцию, связанных с факторами, «не поддающимися ни предвидению, ни контролю»; в острой конкуренции; в стремительном техническом прогрессе; в продолжительности цикла проектно-конструкторских работ и производственного процесса; в «системе ответственности» исполнителя основного контракта за весь заказ в целом.

За всем этим кроется невысказанный, но молчаливо подразумеваемый вывод, что высокая прибыль является вознаграждением за все эти неблагоприятные условия. Однако при внимательном рассмотрении оказывается, что эти «необычные» условия являются скорее благоприятными, чем неблагоприятными, и что они в необычайно большой степени освобождают от делового риска.

Большинство крупных самолетостроительных компаний создано с помощью очень небольших частных капиталовложений. Но благодаря полученным ими в период второй мировой войны прибылям эти компании превратились в современные крупные комбинаты. Довоенные инвесторы получили свои вложения обратно в стократ-

¹ «Aircraft Production Costs and Profits», p. 1296.

ном размере и даже послевоенные инвесторы получили прибыли во много раз больше, чем вложенный ими капитал. Риск в данном случае состоит самое большее в том, что компания может лишиться некоторой части своих будущих доходов с капитализированной прибыли.

Единый крупный покупатель продукции компании фактически является для нее и единым крупнейшим источником ее капиталов. Как явствует из отчета подкомиссии Геберта, самолетостроительные компании получили из этого источника 72% своего основного капитала.

Стремительный технический прогресс и длительность цикла проектно-конструкторских и производственных работ не представляют собой какого-либо риска уже по одному тому, что за исследовательские работы и усовершенствования компании получают даже гораздо более щедрую компенсацию, чем за свою производственную деятельность. Кроме того, большинство важнейших технических достижений в области вооружений было получено не на предприятиях корпораций, а в государственных и университетских лабораториях и в экспериментальных центрах.

Под «системой ответственности» за выполнение всего заказа в целом имеется в виду обеспечение выполнения заказа, описанное во второй главе в связи с выполнением программы производства ракет типа «Найк». «Ответственность» является в основном номинальной. На самом деле это не «система ответственности», а система *привилегий*, которыми пользуются только гигантские корпорации, имеющие большое влияние в Вашингтоне. Сущность этих привилегий заключается в том, что крупные корпорации распределяют получаемые ими правительственные заказы среди целой группы подрядчиков, взимая за это дань с каждого из них. Возможно, когда-нибудь будут проведены дополнительные расследования всей этой практики субконтрактов и, возможно, вскрыется существование побочных соглашений, по которым основные исполнители правительственных контрактов получают вознаграждение или взятки от субподрядчиков второго и третьего порядка за то, что они передают этим субподрядчикам какую-то часть военного бизнеса.

Разговоры о необычайно большом риске, с которым якобы сопряжено производство военной продукции, вводят в заблуждение, поскольку это производство не

связано даже с обычным риском. Самолетостроительную компанию приравнивают, например, к подрядчику в области строительства, где стремительные взлеты и спады, резкие переходы от прибылей к убыткам действительно сопряжены для подрядчика с большим риском. Лишь в очень редких случаях частный подрядчик, выполняющий невоенный заказ, может добиться условий, которые обеспечили бы ему получение такой же гарантированной и высокой прибыли, какую получает поставщик военной продукции. Обычно подрядчик, выполняющий гражданский заказ, рискует потерпеть убыток, если его фактические издержки превысят ожидаемый им уровень. Но едва ли что-либо подобное случается с исполнителем военного заказа, который почти всегда оплачивается на основе контрактов, предусматривающих ту или иную форму оплаты издержек плюс прибыль.

Говорят, что в военной промышленности очень сильна конкуренция. Но эта конкурентная борьба очень своеобразна и ведется большей частью среди узкого круга крупнейших промышленных и финансовых корпораций. Она сосредоточена на новых способах заключения сделок; на продаже правительству военной продукции через посредничество отставных генералов и адмиралов, используемых для установления связей с Пентагоном; на щедром расходовании денег, с тем чтобы всячески снизить расположение уполномоченных по государственным закупкам; на личном посредничестве крупных инвесторов, имеющих благодаря своим денежным пожертвованиям на избирательные кампании и своему влиянию на назначение ответственных должностных лиц широкие политические связи.

Эта конкуренция является, таким образом, вершиной продажности и разложения. *Но все это расточительство ничего не стоит компаниям, которые конкурируют между собой. За все расплачиваются только широкие массы населения.* В соответствии с существующей в военной промышленности системой бухгалтерской отчетности — этой сказочной Алисой в стране чудес — все расходы, связанные с получением бизнеса, включаются затем в стоимость полученного заказа. Это повышает издержки производства, служащие основой для начисления по условиям контракта определенного процента прибыли поставщику. Поэтому чем больше компания тратит де-

нег на взятки, на угощения и развлечения нужных ей лиц, тем выше ее прибыли¹.

Правда, более слабая военная компания или такая, которая не имеет достаточных связей, может лишиться некоторой части своих прибылей или даже всей своей доли. Но и в этом случае ей не грозит банкротство, которое при подобных обстоятельствах было бы неизбежным для компании, производящей гражданскую продукцию. Если оказывается, что компания исчерпала все свои возможности получить новый заказ и ее предприятие прекращает работу, правительство оплачивает ей все связанные с этим расходы. А поскольку полученные компанией к тому времени прибыли во много раз превышают ее первоначальные капиталовложения, все, что она получает в связи с ликвидацией предприятия и реализацией оборудования, представляет собой фактически дополнительный доход.

Реальный риск, перед которым стоит военная промышленность, связан с разоружением или со значительным сокращением масштабов военных закупок; вот почему фабриканты оружия и стараются всячески помешать этому.

Отсутствие же для военной промышленности какого-либо риска в условиях милитаризации экономики и тот факт, что государство полностью обеспечивает военным компаниям рынок сбыта их продукции, а также наибольшую часть капиталов и все необходимые чертежи и проектные спецификации,— все это приводит нас к другому важному выводу.

Самолеты, ракеты и прочие виды оружия могли бы производиться с такой же эффективностью и гораздо дешевле на государственных предприятиях. К тому же государственные военные заводы и судостроительные верфи традиционно были основными поставщиками правительству США военной продукции. Широкая замена этих поставщиков государству военной продукции частными корпорациями совпала с расширением производства многообразных видов оружия и была осуществле-

¹ Когда данная книга находилась в печати, большинство сенаторов проголосовали за принятие оговорки, по которой расходы лоббистов промышленных компаний освобождаются от обложения налогом. Тем самым сенаторы высказались, по существу, за увеличение доли прибылей корпораций.

на благодаря могуществу тех, для кого эта замена являлась выгодной.

К сожалению, большинство членов конгресса, стремящихся нажить политический капитал на скандальных разоблачениях в области военных закупок, отказываются делать из этих разоблачений логические выводы. Так, например, подкомиссия Геберта после внимательного ознакомления с грудой статистических данных, свидетельствовавших о невероятно высоких, значительно превышающих нормальный уровень прибылях в самолетостроении, пришла к совершенно противоположному выводу с выявленными ею же фактами. Подкомиссия заявила, что «ею не было обнаружено ничего такого, что свидетельствовало бы о чрезмерно высоком, в среднем, уровне прибылей в данной отрасли промышленности»¹. Подкомиссия предложила затем внести изменения в существующие правила, сделав их более благоприятными для компаний, с тем чтобы компании могли делать капиталовложения на длительный срок «с некоторой долей уверенности», иначе говоря, чтобы они получили возможность извлекать еще большие прибыли.

Перед лицом такого противоречивого положения, когда народное достояние присваивается большим бизнесом в целях обогащения на производстве вооружений, подкомиссия Геберта заявила, что мы не должны «оплакивать судьбу» крупных капиталовложений в государственные заводы, используемые частными компаниями для получения прибылей. «Это оправдало себя... в условиях, которые не подходят к обычным правилам капиталовложений в отношении нормы прибыли и использования оборудования. Как мы указывали, производство корпусов военных самолетов является по существу государственным предприятием».

Почему предприятие, которое является «по существу» государственным, должно быть передано частным промышленникам и притом на особо выгодных для них условиях, вытекающих из чрезвычайно благоприятных возможностей его эксплуатации? На этот вопрос, конечно, нет логического ответа. Однако подкомиссия Геберта имеет ответ, правда лишенный логики, но к которому она тем не менее прибегает: «Эта промышлен-

¹ «Aircraft Production Costs and Profits», p. 3113.

ность — оружие обороны... Она является частью той цены, которую мы платим за свою безопасность, не вызывая расстройств экономической системы, в отношении которой у нас имеются обязательства»¹.

Заметьте, что в приведенном заявлении капитализм рассматривается как система, в отношении которой имеются общенациональные обязательства, хотя ни в нашей конституции, ни в большинстве официальных высказываний в отношении общенациональных целей подобных утверждений не встречается. Во всяком случае, это не веский довод. Производство военного снаряжения на государственных заводах никогда не приводило к «расстройству» капитализма, точно так же как к этому не привело и управление государством почтовой связью и школами.

Реальный факт заключается в том, что частные капиталисты крайне заинтересованы в производстве вооружений именно из-за чрезвычайно высокой нормы прибыли в военной промышленности, в отличие от почты и школ, которые не сулят им возможности получения таких исключительно высоких прибылей. Подчинив своему влиянию государственный аппарат, капиталисты добились передачи военных заводов в эксплуатацию частному капиталу и предоставления им всякого рода особо выгодных условий, приводя в качестве обоснования, когда в этом возникает необходимость, свои беспочвенные и вымышленные доводы о «необычных» условиях военного производства и о «риске».

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРИБЫЛИ—ПАТЕНТЫ И ДОКУМЕНТАЦИЯ ПО ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА

Правительственные военные контракты приносят фабрикантам оружия и их партнерам гораздо больше, чем получение непосредственных прибылей.

Очень важным видом дополнительных выгод, которые достаются самим подрядчикам, является освоение ими новых видов сырья и новых производственных процессов, получение патентов, а также преимуществ, связанных с огромным развитием финансируемых государством научно-исследовательских работ. Так, например,

¹ «Aircraft Production Costs and Profits», p. 3113.

компания «Дженерал электрик» с гордостью заявляет, что из 22 тыс. находящихся у нее на службе инженеров и научных работников 65 % заняты исследованиями оборонного характера. В 1960 финансовом году компания получила от министерства обороны контракты на ведение исследовательских работ на 397 млн. долл.; это помимо контрактов, полученных ею от Комиссии по атомной энергии. Значительную часть этой крупной суммы составляют прибыли. Кроме того, результатом проводимых этими 14 300 научными работниками и инженерами исследований, финансируемых по условиям контрактов, заключенных правительством, является внедрение в производство новых усовершенствований, которые в будущем могут быть с выгодой для компании использованы в производстве товаров для населения.

Сенатор Рассел Б. Лонг выступил с резкой критикой практики предоставления частным корпорациям патентов на изобретения, являющиеся результатом научно-исследовательских работ, финансируемых государством. Он назвал «блефом» заявление компании «Дженерал электрик» о том, что она откажется от выполнения работ, связанных с исследованием космоса, если ей не будут переданы в частное владение патенты. «Если компании предложат принять в них участие,— сказал Лонг,— она будет добиваться получения контракта с неменьшей настойчивостью, чем любая другая компания, потому что все эти работы осуществляются на условиях оплаты издержки производства плюс прибыль». Сенатор Лонг выразил опасение, что компания «Дженерал электрик» может использовать свой частный патент во вред обществу, для сокращения, например, срока службы электрических лампочек.

Правительство не только предоставляет частным компаниям права на патенты, но в контрактах министерства обороны имеется типовое условие, запрещающее правительству использовать какое-либо изобретение или открытие в невоенных целях. Приведя пример заключения правительством с одной корпорацией контракта на разработку методов регулирования погоды, сенатор иронически заметил, что, в случае если это исследование увенчается успехом, правительство получит возможность использовать данное изобретение для предохранения от дождей военных барачков, но оно не будет

иметь права использовать его для того, чтобы уберечь от дождей гражданское население. Сенатор Лонг задал следующий вопрос, который, по его мнению, является коренным вопросом и на который должен быть дан ответ: «Если изыскания и разработка всех этих вещей, которые могут принести пользу человечеству, оплачиваются государством, намерены ли мы допустить, чтобы кто-либо получил на них монополию?»¹

С подобными же возражениями выступил адмирал Хаймен Дж. Риквер, подчеркнувший, что с помощью этих патентов Пентагон отдает оплачиваемые государством изобретения частным корпорациям, предоставляя им «право монопольного владения в течение 17 лет, тогда как средства, расходуемые министерством обороны, идут из карманов 183 млн. американцев»².

Значение этого фактора можно проиллюстрировать на примере корпорации «Рэйтион», являющейся наиболее милитаризованной из всех крупнейших корпораций, производящих электронное оборудование. В 1960 г. 84% всей продукции этой компании выпускалось, судя по ее конечному использованию, для правительства США. Троекратное увеличение за период с 1955 по 1960 г. ее объема продаж отражало не только повышение удельного веса электронной аппаратуры в государственных военных закупках, но и успех компании в получении для использования у себя технических достижений, являющихся плодом научно-технических исследований, оплаченных федеральным правительством.

Наградой за освоение компанией новейших технологических методов было не только умножение правительственных заказов. Почти столь же важным было также получение компанией возможности извлекать прибыль из приобретенных ею прав на патенты и из овладения ею новейшей технологией производства. Помимо отчислений, получаемых от американских фирм за право пользования ее патентами, компания заключила исключительно прибыльные сделки с рядом иностранных компаний, которые платили ей за право пользования ее патентами не только наличными деньгами, но и крупными пакетами акций. В частности, приобретение компанией

¹ U. S. Senate, Foreign Relations Committee, «Hearings on Possible Non-Military Scientific Development», January 28, 1960.

² «New York Times», November 12, 1961.

крупной собственности в Италии, Англии и Швейцарии было связано именно с освоением ею в ходе выполнения заказов Пентагона новой технологии.

Компания «Рэйтион» является основным исполнителем контракта на ракеты «Хок». В целях координирования производства этой ракеты в странах — участницах НАТО в Европе была создана специальная европейская корпорация «СЕТЕЛ», в состав которой входили капиталисты различных стран. Однако правительство США, которое вело со странами НАТО переговоры по вопросу об организации в Европе производства ракет «Хок», не могло ни передать европейским промышленникам патенты, ни ознакомить их с технологией производства этой ракеты. Обо всем этом европейским промышленникам пришлось договариваться с компанией «Рэйтион», уплатив ей за такую привилегию бешеные деньги.

В одном только 1960 г. «СЕТЕЛ» уплатила корпорации «Рэйтион», как собственнику патента, 6720 тыс. долл. за право пользования этим патентом. Из указанной суммы у компании «Рэйтион» после уплаты налогов осталось 5040 тыс. долл., что составляет 44% всей годовой прибыли корпорации после уплаты налогов. Компания «Рэйтион» будет получать за свой патент дополнительные платежи до 1963 г. включительно¹.

Трудно переоценить всю прибыльность патентов и новейшей технологии производства, являющихся результатом оплачиваемых государством научных исследований. В современную эпоху научно-технической революции промышленная экспансия характеризуется вложением капиталов в производство новых видов продукции или же во внедрение в производство новых методов и новых процессов, значительно повышающих производительность труда. В настоящее время по крайней мере половину всего промышленного производства можно отнести к той или иной из указанных двух категорий, и эта половина составляет наиболее прибыльную часть всего производства. Не исключено, что вся новая продукция и новые производственные методы являются наполовину результатом научных исследований, осуществляемых за счет государственных средств.

¹ См. «Nine Months Report, 1960», and «Moody's Industrials», 1961.

Итак, весьма внушительная часть прибылей корпораций, получаемых ими в сфере гражданского производства, а также основная доля прироста прибылей корпораций в послевоенный период могут по праву быть отнесены за счет производства новой продукции и внедрения новейших технологических процессов, оплачиваемых из государственных средств путем размещения оборонных контрактов (или, что то же самое, путем продажи частным компаниям государственных предприятий по производству синтетического каучука или других видов новой продукции).

Приведем два примера, которые покажут, каким образом преимущественное положение корпораций в отношении государственного военного бизнеса создает для них возможность занять монопольное положение и в гражданском бизнесе, доводя эту монополию до таких пределов, когда они полностью подчиняют себе целые новые отрасли производства.

1. В происходившей недавно конкурентной борьбе между самолетостроительными компаниями за господствующее положение на рынке реактивных самолетов победила компания «Боинг», выпустившая свой реактивный самолет 707. Достигнутый компанией результат имеет прямое отношение к тому факту, что «Боинг компани» недавно выполняла контракт на массовую поставку реактивных самолетов для военно-воздушных сил; компании поэтому оставалось только приспособить эту уже усовершенствованную модель самолета к использованию ее на гражданском воздушном транспорте.

Компания «Дуглас эйркрафт», которая до второй мировой войны и вскоре после нее занимала ведущее место в производстве гражданских самолетов с винтовым двигателем, не имела крупных контрактов на производство реактивных бомбардировщиков или военных пассажирских самолетов. Поэтому она потерпела в области гражданского самолетостроения серьезный урон.

2. Изобретение быстрорешающего электронного вычислительного устройства явилось в основном результатом проводившихся во время второй мировой войны усиленных изысканий в области баллистических регулирующих устройств для военных самолетов и зенитных орудий. Компания «Интернэшнел бизнес мэшинз», получившая тогда наибольшую часть этого военного

бизнеса, 10 лет спустя, когда на гражданском рынке появился спрос на вычислительные машины, стала крупнейшим производителем этих машин. В настоящее время выпуск этой продукции является решающим фактором, обусловившим столь поразительный рост компании «Интернэшнел бизнес мэшинз».

Сторонники вооружений, такие, как Фрэнк Пэйс младший, ставят эту взаимозависимость с ног на голову. Тот факт, доказывает Пэйс, что столь значительная часть наших гражданских научных достижений является плодом военных исследований, доказывает, что военное производство социально полезно и желательно. В действительности же это, конечно, свидетельствует лишь о слабости общества, оказавшегося неспособным мобилизовать и направить крупные научные силы на что-либо другое, кроме военных целей. Это доказывает, что должны быть найдены методы мобилизации гораздо более крупных ресурсов, которые могли бы быть высвобождены, если бы страна была избавлена от бремени военных расходов, для использования их в научных исследованиях и изысканиях чисто гражданского характера. Следствием подобных действий был бы значительно более быстрый рост продукции и улучшение методов производства по сравнению с тем, что мы имеем сейчас в результате частичного, случайного и неполноценного перенесения в гражданскую жизнь остатков военного пирога.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРИБЫЛИ—ФОНДОВАЯ БИРЖА

При наличии капитала и при осведомленности относительно положения дел в военной промышленности можно, помимо прибылей от долгосрочных капиталовложений, извлекать колоссальные прибыли из операций на фондовой бирже. Человек, вложивший в 1946 г. 7200 долл. в покупку акций трех крупнейших самолетостроительных компаний, к середине 1959 г. имел бы капитал в 56 тыс. долл и получал бы ежегодно 1713 долл. в виде дивидендов¹.

¹ См. «Medical Economics», August 31, 1959.

Наиболее успешными и наиболее разрекламированными крупными дельцами в области биржевых операций с акциями военных компаний являются братья Рокфеллеры. Это они содействовали росту компаний «Макдоннел эйркрафт», «Тиокол корпорейшн», «Итек корпорейшн» и многих других. Вкладывая в свои биржевые операции десятки и сотни тысяч долларов и используя свои связи в правительстве, они неоднократно наживали на этом миллионы и десятки миллионов долларов прибыли. Они всегда применяют при этом одни и те же излюбленные приемы: вкладывают в какую-нибудь компанию небольшой капитал; получают для нее военные заказы; организуют открытую продажу ее акций на сумму, в десятки и сотни раз превосходящую их первоначальную стоимость; продают столько этих акций, сколько им будет угодно, уплачивая при этом налог на прибыль от продажи ценных бумаг в размере только 25%, и оставляют у себя пакет акций, достаточный для сохранения в данной компании господствующего положения, если это соответствует их желаниям.

Аналогичные операции проводили Джон Хэй Уитни со своими партнерами, а также группа бостонских финансистов.

В общем итоге подобные операции — не мелкий бизнес. Для американских богачей все более излюбленным методом получения прибылей становится прибыль от продажи ценных бумаг, которая колеблется от 5 до 10 млрд. долл. в год. Со времени начавшегося в период президентства Эйзенхауэра повышения курсов акций и общего подъема на фондовой бирже последняя стала крупнейшим источником прибылей, а акции военных компаний снова и снова предстают как наиболее соблазнительный объект биржевых спекуляций.

Подобный способ получения прибылей имеет важное значение, потому что он привлекает к себе множество менее крупных промышленников, которые при других обстоятельствах не имели бы ничего общего с военным бизнесом. Многие из них, возможно, чрезвычайно заинтересованы или считают себя чрезвычайно заинтересованными в увеличении военных бюджетов, пока они занимаются спекуляцией «многообещающими», ориентирующимися на Пентагон акциями.

ПРИБЫЛИ ПО КОНТРАКТАМ КОМИССИИ ПО АТОМНОЙ ЭНЕРГИИ

Из всех видов военных прибылей меньше всего поддаются выявлению прибыли, связанные с производством ядерного оружия. Во время второй мировой войны производство первых атомных бомб осуществлялось на засекреченных объектах, являвшихся собственностью государства и им же эксплуатировавшихся. Эти предприятия находились главным образом в Ок-Ридже (штат Теннесси) и Лос-Аламосе (штат Нью-Мексико). В 1946 г. после принятия закона об атомной энергии эти, а также другие заводы были переданы в эксплуатацию частным подрядчикам.

В настоящее время работы, проводимые Комиссией по атомной энергии, выполняются в десятках различных частей страны частными подрядчиками, эксплуатирующими государственные заводы и использующими государственное оборудование, оцениваемое в 7,5 млрд. долл. За свою работу подрядчики получают компенсацию свыше 2,5 млрд. долл. в год. Компании «Юнион карбид», «Дженерал электрик», «Дюпон де Немур» и «Сандиа корпорейшн» (филиал «Америкен телефон энд телеграф») являются четырьмя крупнейшими подрядчиками Комиссии по атомной энергии. Они выполняют более половины размещаемых комиссией контрактов.

Когда компании приступили к выполнению порученной им программы работ, три из них хвастливо заявили, что они будут выполнять эту работу за вознаграждение в размере одного доллара в год. По мнению этих корпораций, с точки зрения поддержания своей репутации в глазах широкой публики было бы неразумно давать повод к упрекам в наживе на производстве этого страшного оружия. Компания «Юнион карбид» и менее крупные подрядчики не были столь щепетильны. Но другие три компании содействовали распространению среди широкой публики версии о том, что в военной промышленности имеются отрасли, не приносящие прибыли. Окружающая эту промышленность секретность, позволяющая Комиссии по атомной энергии и ее подрядчикам избегать оглашения каких-либо связанных с этими работами счетов, помогает созданию такого впечатления. То, что на самом деле в данном случае имеет место как

раз обратное, впервые стало известно в связи с анализом, проведенным в 1952 г. Джеймсом С. Алленом¹.

Более подробные сведения были представлены в 1956 г. Ричардом А. Тайбоутом из Мичиганского университета. К тому времени стали известны некоторые факты, просочившиеся из материалов расследований, проведенных различными комиссиями конгресса. Кроме того, Тайбоуту удалось, хотя и с трудом, выжать еще несколько фактов во время своих бесед с должностными лицами двух корпораций, относящихся к числу крупнейших подрядчиков Комиссии по атомной энергии. Из общего числа переданных Комиссией по атомной энергии контрактов 81% был заключен на основе оплаты издержек производства плюс фиксированное вознаграждение, причем удельный вес контрактов, связанных с эксплуатационными работами, был выше, чем в области строительства. Указанный выше процент включает и контракты, заключенные с теми, чье номинальное вознаграждение составляло один доллар в год².

По оценке Тайбоута, размеры фиксированного вознаграждения обычно колебались в пределах 2—6% от общего объема выполненных работ. В приведенных им примерах компания «Юнион карбид» занимала одно из последних мест, а компания «Монсанто кемикл» — одно из первых. В порядке сопоставления Тайбоут отметил, что максимальный процент вознаграждения, разрешаемый по контрактам министерства обороны, составляет 10%. Но, как нам сейчас известно из показаний начальника Управления по пересмотру контрактов Коггешолла, средний процент вознаграждения, разрешенный по контрактам, предусматривающим уплату фиксированного вознаграждения и заключаемым главным образом с самолетостроительными компаниями, составлял 4,9% от суммы продаж, причем этот процент позволил компаниям получить баснословную прибыль³.

Контракт, переданный Комиссией по атомной энергии компании «Юнион карбид», предусматривал увеличение установленного вознаграждения по мере расширения масштабов операций в Ок-Ридже и в Падьюка.

¹ См. J a m e s S. A l l e n, Atomic Imperialism, N. Y., 1952.

² См. R i c h a r d A. T y b o u t, Government Contracting in Atomic Energy, Ann Arbor, 1956, p. 52.

³ См. «Hearings Pursuant to Public Law» 86—89, p. 316.

Приведенные Тайбоутом данные свидетельствуют о том, что сумма вознаграждения увеличилась с 1958 тыс. долл. в 1951 г. до 3 млн. долл. в среднем в год в течение последующих двух лет. Помимо официального вознаграждения, поставщики получили также значительные дополнительные суммы, фигурировавшие под такими статьями, как «Расходы главной конторы» и «Общие накладные расходы», которые не имели прямого отношения к выполнению заказов, полученных от Комиссии по атомной энергии. Поскольку «Дженерал электрик», например, включает оклады всех своих должностных лиц, причастных к выполнению полученного заказа, в ведомость прямых затрат, расходы ее «главной конторы» представляют собой лишь способ получения прибыли, которую она не желала предавать гласности. После продолжительной перепалки между Комиссией по атомной энергии и компанией «Дженерал электрик» размер этих расходов «главной конторы», не подлежавших бухгалтерской ревизии, был в 1953 г. установлен в сумме 1164 тыс. долл. в год¹.

Но главные прибыли достаются компаниям не за счет официально установленных ставок вознаграждения или разрешенных начислений, а в результате различных манипуляций со счетами расходов. По-видимому, работы, связанные с атомной энергией, представляют собой в этом отношении даже более широкое поле деятельности, чем самолетостроение. И все это благодаря той атмосфере секретности, которая ее окружает, и установкам первого председателя Комиссии по атомной энергии Давида Лилиентала. «Комиссия по атомной энергии,— отмечал Лилиенталь,— заняла непредубежденную позицию в отношении методов оплаты работ на основе издержек производства плюс фиксированное вознаграждение. Ввиду отсутствия обычных финансовых стимулов и неопределенности... с самого начала была сделана попытка обратить внимание поставщиков на возможность получения неосязаемой и нефинансовой компенсации за квалифицированное выполнение работы».

Полагая, что подрядчики будут вести себя как бойскауты, а не как бизнесмены, Лилиенталь решил ввести

¹ См. Richard A. Tybout, Government Contracting in Atomic Energy, Ann Arbor, 1956, p. 66.

во взаимоотношения между государством и частными компаниями «новый порядок», освобождая их от обычного мелочного надзора со стороны правительства. Как по этому поводу выразился Тайбоут, «масштабы этого нововведения едва ли можно переоценить». Если деятельность подрядчиков в области капиталовложений проверяется, то их обычная работа, а также операции по закупке материалов и т. п. почти не контролируются.

Примером злоупотребления этой свободой действий может служить так называемый «хэнфордский перебор». Компания «Дженерал электрик» получила в 1947 г. контракт на выполнение определенной работы на сумму 6,3 млн. долл. Однако к 1949 г. представленный ею счет текущих расходов вырос до 16,5 млн. долл., а конечные издержки производства всей работы достигли 25 млн. долл. Причем ни чертежей, ни каких-либо данных, обосновывающих увеличение счета или суммы издержек производства по всей работе в целом, представлено не было.

Этот случай является из ряда вон выходящим только потому, что он выплыл наружу. Тайбоут сделал из него вывод, что предложенный Лилиенталем принцип «несвязанного возмещения» «не может заменить собой надзор, или финансовый контроль»¹. Он заметил также, что завышение компаниями издержек производства, если оно оказывается успешным, умножает их прибыль, поскольку это создает основу для увеличения общей договорной суммы предполагаемых издержек производства и процента вознаграждения при заключении последующих контрактов.

Рассказ о том, как эти «переборы» в конечном итоге находят свой путь в карманы должностных лиц корпораций и их хозяев, еще не закончен. Одним из методов является закупка по вздутым ценам значительной части необходимых материалов и комплектующих изделий в других отделениях компании, получившей данный контракт, или в связанных с нею компаниях, а также осуществление этих закупок на условиях тайного сговора о возврате части полученных за них сумм основному подрядчику. По данным Дж. Аллена, компания

¹ R i c h a r d A. T y b o u t, Government Contracting in Atomic Energy, Ann Arbor, 1956, p. 80—85.

«Дженерал электрик» поставила хэнфордскому предприятию, которое по условиям контракта было передано в ее управление, половину своего стандартного электрооборудования и практически все установленное на этом предприятии специализированное электронное оборудование¹. Заказы, размещаемые Комиссией по атомной энергии, предоставляют гораздо более широкие возможности для завышения и раздувания счетов, чем заказы министерства обороны, поскольку объем работ, переданных Комиссией по атомной энергии другим субподрядчикам, составлял всего 2% производственных работ и 13% в области исследований.

По контрактам на исследовательские работы выплачивается специальное вознаграждение, эквивалентное прибылям. Помимо выдачи компаниям премий за определенные проекты, им выделяются многомиллионные суммы на научно-исследовательские работы, осуществляемые «по их собственному выбору», которые не подлежат правительственному контролю. «Юнион карбид» ежегодно получала таким путем в Ок-Ридже около 4 млн. долл. «Дженерал электрик» получила в Хэнфорде 3—5% ее текущих расходов. По оценке Тайбоута, это составляло 1,5—2 млн. долл. в год. В настоящее время, если исходить из нынешних масштабов операций компании, они, вероятно, составляют около 5 млн. долл. Кроме того, компания «Дженерал электрик» получала ежегодно еще 5 млн. долл. для оплаты специально утвержденных научно-исследовательских и конструкторских работ, ведущихся в Хэнфорде².

Хотя имеющиеся об этом сведения являются далеко неполными, они все же позволяют сделать вполне обоснованный вывод, что общая сумма сообщенной и скрытой прибыли, приходящаяся на каждый доллар реализованной продукции по работам, выполненным для Комиссии по атомной энергии, ненамного меньше, чем по заказам министерства обороны. Учитывая, что некоторые компании выполняют работы без официально выплачиваемого им вознаграждения, полностью рассчитывая

¹ См. J a m e s S. A l l i e n, *Atomic Imperialism*, N. Y., 1952, p. 75.

² См. R i c h a r d A. T y b o u t, *Government Contracting in Atomic Energy*, Ann Arbor, 1956, p. 18, 105,

только на получение скрытых прибылей, средний процент прибыли по отношению к объему продаж по заказам Комиссии по атомной энергии *возможно* несколько ниже. Но процент прибыли на вложенный компаниями в производство этих работ капитал не имеет границ, так как компании никакого капитала в производство этих работ не вкладывают.

Возможно, что наиболее заманчивым для компаний в контрактах Комиссии по атомной энергии является бесплатное предоставление комиссией своим подрядчикам новейших научных достижений и патентов. Никакая другая область не располагает таким огромным потенциалом промышленного развития. Но и в данной области благодаря ее сверхсекретности все эти достижения становятся полной монополией компаний, выполняющих правительственные контракты. Говоря о первых попытках использования ядерной энергии для гражданских целей компаниями «Доу кемикл» и «Монсанто кемикл», Тайбоут отметил, что, если бы эти две компании не были настолько вовлечены в работу для Комиссии по атомной энергии, им бы даже в голову не пришла мысль о возможности разработки проблем, связанных с применением ядерной энергии для гражданских целей, не говоря уже о самом участии в подобных работах.

ПРИБЫЛИ, СВЯЗАННЫЕ С ИССЛЕДОВАНИЯМИ КОСМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Мелкие жулики срывали небольшой куш, «продавая» доверчивым простакам участки на Венере. Крупные корпорации превратили государственную программу исследований космического пространства в гигантский бизнес. Хотя значительная часть стоимости этих исследований включается в обычные сметы расходов Пентагона и Комиссии по атомной энергии, более половины расходов входит в смету «гражданского» Национального управления по авиации и исследованию космического пространства. Первоначально сумма ассигнований, выделенных для Национального управления по авиации и исследованию космического пространства на 1959 финансовый год, составляла 176 млн. долл. Ассигнования, выделенные на 1963 финансовый год, подскочили до 3,7 млрд. долл. А в последующие один-два

года эти ассигнования предполагается «округлить» до 5 млрд. долл.

Несмотря на соперничество между ведомством военно-воздушных сил и Национальным управлением по аэронавтике и исследованию космического пространства, деятельность каждого из них по существу представляет собой часть одной и той же общей программы, направленной главным образом на военные цели. Подтверждением этого факта является включение правительством Кеннеди ассигнований, выделенных для Управления по аэронавтике и исследованию космического пространства, в основную группу бюджетных расходов, связанных с национальной безопасностью и международными делами. Об этом же свидетельствуют и открытые высказывания высших официальных лиц правительства.

В соответствии с официальным сообщением из Вашингтона правительство Кеннеди пытается преодолеть отсутствие между этими двумя органами — военным и гражданским — единства с помощью методов морального воздействия и ряда организационных мер. «Начиная с вице-президента Джонсона, являющегося председателем Национального совета по космическим исследованиям,— говорится в этом сообщении,— и кончая всеми другими, официальные лица правительства подчеркивают, что военная и гражданская программы космических исследований неразделимы и что обе они — часть единой государственной программы изучения космоса». Кроме того, обе эти ведущие организации обмениваются между собой техническими сотрудниками в целях обеспечения «более тесного координирования военных и гражданских усилий в области космических исследований»¹.

Национальное управление по аэронавтике и исследованию космического пространства заключает свои контракты с теми же корпорациями, которые выполняют заказы Пентагона. В большинстве отчетов компаний эти заказы не разграничиваются и весь бизнес, связанный с обороной и космическими исследованиями, значится в этих отчетах под одной рубрикой. Возможно, что на данной стадии заказы Национального управления по аэронавтике и исследованию космического пространства яв-

¹ См. «New York Times», January 14, 1962.

ляются для корпораций даже более прибыльными потому, что они включают в себя более крупную долю научно-исследовательских работ, а также потому, что в конгрессе и в правительственных органах существует, хотя и слабая еще, система инспекции и контроля за размещением контрактов министерством обороны, которая пока не распространяется на контракты, заключаемые Национальным управлением по авиации и исследованию космического пространства.

ОБЩИЙ РАЗМЕР ПРИБЫЛЕЙ ОТ ВОЕННОГО БИЗНЕСА

Каковы общие размеры прямых прибылей от военного бизнеса, не считая дополнительных прибылей, связанных с получением прав на патенты, с биржевыми спекуляциями, а также прибылей из прочих источников? Ввиду отсутствия сколько-нибудь надежных данных относительно общих размеров капиталовложений корпораций в военное производство более близкое, хотя также весьма приблизительное представление об общих размерах военных прибылей в денежном выражении дает подсчет полученных прибылей в процентах к сумме продаж. Этот подсчет сделан нами на основе прибылей компаний после уплаты налогов.

По данным Управления по пересмотру контрактов общие прибыли (до уплаты налогов) по отношению к объему продаж по 25 крупнейшим корпорациям составили в среднем 10,4%. С учетом уплаты корпорациями подоходного налога в размере 52% общей прибыли чистая прибыль после уплаты налогов составляет по отношению к объему продаж 5%. Из материалов министерства обороны явствует, что в среднем 60% всей стоимости основных контрактов выполняется субподрядчиками второго и третьего порядка. Если предположить, что эти субподрядчики получают за выполненные ими работы такой же процент прибыли, как и основные подрядчики, то это означает, что общий процент прибыли, полученной на всех ступенях прохождения заказа, был еще выше и составлял после уплаты налогов 8% конечной суммы объема продаж.

Этот показатель можно, следовательно, считать минимальным процентом прибыли после уплаты налогов, исчисленным на основе отчетов компаний. Чтобы полу-

чить цифру, более близкую к действительности, необходимо учесть завышение компаниями издержек производства и все виды утаенных прибылей. В своем недавнем отчете подкомиссия Объединенной экономической комиссии конгресса США пришла к выводу, что «более правильная оценка возможной экономии при правильной организации министерством обороны системы закупок военных материалов составляет 10%»¹. Сенатор Саймингтон недавно подсчитал, что «упорядочение» дела государственных закупок сберегло бы государству приблизительно 8 млрд. долл., то есть до 25% затраченных на эти закупки средств. Эти подсчеты и оценки, приводимые в качестве доказательства «расточительного и нерационального» расходования государственных средств, в действительности служат показателем размеров скрытых прибылей.

Приведенные официальные оценки, а также факты, выявившиеся в процессе расследований комиссий конгресса, позволяют прийти к выводу, что, по весьма скромным подсчетам, уровень скрытых, не показываемых в отчетах компаний прибылей составляет 10% по отношению к стоимости военных закупок. Никакие налоги с этих скрытых прибылей не взимаются. Следовательно, эти 10% должны быть целиком присоединены к указанным выше 8% объявленных прибылей компаний после уплаты налогов. Таким образом, фактически объявленные и скрытые прибыли компаний составляют 18% ко всему объему продаж.

Это значит, что закупки оборудования и материалов, а также оплата услуг военными ведомствами и Комиссией по атомной энергии, составляющие примерно 30 млрд. долл. (см. табл. 3), дали компаниям в общей сложности 5,4 млрд. долл. прибыли против 2,4 млрд. долл., исчисленных на основе отчетов компаний. Является ли эта цифра в 5,4 млрд. долл. риторическим преувеличением? Если бы все военные закупки обеспечивали компаниям такой же процент прибылей, какой получила компания «Дуглас эйркрафт» по всем своим субконтрактам при выполнении заказа на ракеты «Найк», то вся прибыль от военных закупок — 30 млрд. долл. рав-

¹ U. S. Congress, Joint Economic Committee, «Economic Aspects of Military Procurement and Supply», Washington, 1960, p. VIII,

нялась бы 13,3 млрд. долл. до уплаты налогов и 6,4 млрд. долл. после уплаты налогов (исходя из ставки подоходного налога с корпораций, равной 52 %).

Вполне вероятно, что прибыли, полученные при выполнении заказа на ракеты «Найк», были значительно выше общего среднего уровня прибылей. Но, с другой стороны, ни данные компании «Дуглас эйркрафт» о выполненном ею заказе на ракеты «Найк», ни отчеты корпораций вообще не показывают, как распределяются между отдельными контролирующими корпорацию группами, их партнерами и родственниками те замаскированные прибыли, которые фигурируют в бухгалтерских книгах корпораций под видом расходов. Эта форма утаивания прибылей чрезвычайно распространена в военной промышленности, и значительная часть выявленного в результате расследований комиссии конгресса расточительства в расходовании государственных средств в действительности есть не что иное, как скрытые прибыли, утаиваемые с помощью подобных приемов. Такой вид прибылей привлекателен тем, что их не приходится делить ни с мелкими акционерами, ни со сборщиками налогов.

Доказательством обоснованности приведенных выше подсчетов размеров военных прибылей может служить данный в пятой главе анализ военных прибылей 55 гигантских корпораций. По этим цифрам можно определить, в пределах небольшой вероятной неточности, общие размеры военных прибылей 500 крупнейших промышленных корпораций (см. Приложение IV). В 1959 г. сумма их военных прибылей составляла 2012 млн. долл. после уплаты налогов. С учетом военных прибылей менее крупных промышленных корпораций, прибылей крупных промышленных подрядчиков, не публикующих финансовые отчеты, а также прибылей предприятий коммунального обслуживания, транспортных компаний и других непромышленных подрядчиков общий размер полученных ими прибылей составит значительно более 3 млрд. долл. Причем в указанную цифру не включена большая часть прибылей, скрытых под видом различных расходных статей или другим путем.

Все это подтверждает резонность и обоснованность оценки общих размеров прибылей в пределах 2,4—5,4 млрд. долл. и показывает, что в действительности

прибыли ближе ко второй цифре. Однако для наших аргументов абсолютная точность этой цифры не так уж существенна. Вытекающие из данной работы конечные выводы могут быть поддержаны и теми читателями, которые отдают предпочтение более умеренным оценкам или даже предпочитают наименьшую из указанных двух цифр.

ГЛАВА IV

Прибыли от капиталовложений за границей

Горячая поддержка милитаризма со стороны многих деловых кругов обусловлена тем, что капиталовложения за границей, как и производство вооружений, являются источником прибылей. Это объясняется зависимостью заграничных инвестиций от военной мощи и огромными прибылями, получаемыми от заграничных инвестиций.

ЗАВИСИМОСТЬ ЗАГРАНИЧНЫХ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ ОТ ВОЕННОЙ МОЩИ

Зависимость заграничных капиталовложений от военной мощи наиболее отчетливо проявляется в тех случаях, когда речь идет о формальном владении колониями. Французы, англичане, японцы, немцы, американцы, бельгийцы почти всегда сохраняли фактическую монополию на инвестиции в странах, находящихся под их непосредственным колониальным господством. Однако в прошлом эта зависимость едва ли была менее определенной в тех случаях, когда при помощи морских баз и патрулирования военно-морского флота устанавливались сферы влияния с позиции силы, которую доминирующая страна была готова в случае необходимости применить подобно тому, как Соединенные Штаты действовали в Карибском море. В настоящее время следует добавить многочисленные и разнообразные постоянные военные базы и возможность применения против других стран стратегической авиации и ракет дальнего действия.

В прошлом можно почти точно проследить связь военной победы с ростом иностранных инвестиций, а военного поражения — с их ликвидацией. Например, заграничные инвестиции Германии были уничтожены после поражений, понесенных ею в обеих мировых войнах,

Япония потеряла свои инвестиции в результате разгрома во второй мировой войне. Американские, французские и английские заграничные капиталовложения увеличились после первой мировой войны, но особенно возросли капиталовложения Соединенных Штатов. Англия и Франция временно понесли некоторый урон во время второй мировой войны в связи с их военными неудачами в начале войны, тогда как Соединенные Штаты, которые вышли из второй мировой войны как сильнейшая держава западного мира, приумножили после нее свои заграничные инвестиции в 4 раза.

В истории капиталовложений США за границей было три большие волны, сопровождавшие победы США в испано-американской войне, в первой мировой войне и во второй мировой войне. В течение второй мировой войны США превзошли по своей военной мощи другие западные державы. Правительство США увеличило военные расходы и вооруженные силы по сравнению с прошлым. Одновременно происходил рост инвестиций, которые направлялись во все районы капиталистического мира и чрезвычайно быстро проникали в восточное полушарие, где позиции США были наиболее слабыми.

После установления в Иране в 1953—1954 гг. решающего военного влияния США туда были немедленно направлены крупные частные инвестиции. Значительные капиталовложения США были сделаны на Тайване, находящемся под контролем флота США с 1950 г. Однако такие инвестиции не обязательно осуществляются сразу после установления политического господства. Часто этому предшествует создание основанной на военной мощи США сети политических и экономических связей, которые обеспечивают «благоприятный климат» для частных американских инвестиций. Например, в Западной Европе после второй мировой войны события развивались в такой последовательности:

1. Вооруженные силы США оставались в Западной Европе после второй мировой войны в боевом состоянии.

2. В период с 1945 по 1947 г. под американским (и английским) нажимом, поддерживаемым военной и экономической мощью, во всех странах, побежденных или освобожденных американскими и английскими войсками, были созданы капиталистические антикоммунистические правительства.

3. США предоставили этим правительствам финансовую помощь, сопровождавшуюся заключением специальных соглашений, предусматривающих создание благоприятных условий для американских капиталовложений.

4. Был заключен пакт НАТО, обеспечивающий относительно длительную основу для расширения сети американских военных баз в Западной Европе и для руководства США «объединенными» вооруженными силами стран НАТО. Наряду с этим во время войны в Корее численность вооруженных сил США была увеличена в 3 раза.

Только после четвертого мероприятия, после 1950 г., имело место действительно быстрое послевоенное увеличение капиталовложений США в Европе.

Представители корпораций, имеющих крупные капиталовложения за границей, особенно нефтяных компаний, часто проявляют полное понимание связи, существующей между их прибылями от заграничных вложений и расширением военной мощи США¹.

Подобным же образом «дипломатическая активность» корпораций США за границей, описанная А. А. Берлом, совпадает с политической активностью государственного департамента в попытках установить режимы, благоприятствующие интересам американского бизнеса. Например, Берл пишет: «Некоторые компании, имеющие крупные и широко разветвленные капиталовложения за границей, часто содержат собственный миниатюрный государственный департамент... они имеют своих постоянных или разъезжающих дипломатов. Особое внимание уделяется культивированию личных связей с определенными должностными лицами в правительстве США и за границей»². Поселения, отведенные американским служащим корпораций США, представляющие собой имитацию фешенебельных пригородных кварталов, отделенных от местного населения, были бы немыслимы без поддержки со стороны военной мощи США, так же как

¹ См. В. Перло, Американский империализм, Издательство иностранной литературы, М., 1951, и В. Перло, Империя финансовых магнатов, Издательство иностранной литературы, М., 1958.

² А. А. Берле, Jr., The 20th Century Capitalist Revolution, New York, 1954, p. 135.

аналогичные поселения, созданные для личного состава вооруженных сил и их семей, размещенных на военных базах США за границей.

СТОЯТ ЛИ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ ЗА ГРАНИЦЕЙ УСИЛИЙ?

До второй мировой войны пацифисты-либералы и социал-демократы развивали теорию, что захват колоний потерял свое значение и что, следовательно, эксплуатирующие державы должны прекратить борьбу между собой за «исключительные» права в колониях.

Гровер Кларк в своем труде по этому вопросу, подготовленном в 1936 г. для созданного Карнеги Фонда действия международному миру, попытался обосновать эту теорию количественно путем сопоставления подсчитанного им объема прибылей империализма с военными расходами по подчинению и сохранению колоний.

Он установил, что империализм «приносил прибыль» в течение трех столетий до 1800 г. и был «безубыточным» в последующие 80 лет. Но после 1880 г., то есть в современную эпоху империализма, «наличные расходы стран, которые прибегали к силе, чтобы завоевать колонии или удержать власть над ними, несомненно, намного превышали какие-либо возможные наличные прибыли от торговли с подвластными территориями».

И далее: «Часть общих расходов на военную и военно-морскую оборону должна быть отнесена за счет колоний, поскольку ни одна из этих стран не считала бы нужным содержать такие дорогостоящие вооруженные силы, если бы она не обладала этими заморскими территориями»¹.

Работа Кларка содержит грубые ошибки во многих отношениях. Он учитывал только прибыли от колоний, исключая неколониальные сферы влияния, тем самым в сущности он «снял» с США обвинение в империализме. Он учитывал только прибыли от торговли с колониями и не принимал во внимание самый важный источник прибылей — прибыли от заграничных инвестиций. Прибыли от торговли опять-таки оценивались им по аб-

¹ Grover Clark, The Balance Sheets of Imperialism, New York, 1936, p. 3.

сурдно низким процентным ставкам, уплачиваемым на денежный капитал. Наконец, Кларк не принял во внимание отсутствие тождества между теми, кто несет расходы, и теми, кто получает прибыли, а также не учитывал прибыли от торговли оружием, что является дополнительным побудительным мотивом к захвату колоний.

Короче, работа Кларка примитивна и страдает социальной слепотой. Но в его работе проявляется не только наивность; своими предложениями он лицемерно поддерживал замаскированный империализм США: «Нынешнее положение с колониями никого не удовлетворяет. Но имеется выход из этого положения. Если бы все державы, владеющие колониями, просто отказались от контроля, то это не привело бы к действительному решению вопроса». Это вызвало бы «хаос», особенно в Африке и на Тихом океане. Нет, сохраните их как колонии, но проводите политику, идущую дальше «открытых дверей», и предоставьте всем западным державам равные права «свободной торговли» в колониях. Предоставьте Лиге Наций «право настаивать» на том, чтобы эта политика проводилась в условиях системы мандатов. Тогда при отсутствии привилегий в колониях ни одна страна не будет вынуждена содержать крупные вооруженные силы и ни одна страна не захочет воевать против другой за господство¹.

Многие, несомненно, приняли эти высказывания за чистую монету. Но некоторые читатели, занимающие ответственные посты, например, в посольствах европейских стран, распознали в предложениях Кларка разновидность традиционной политики США — стремление проникнуть в колонии европейских держав и Японии при помощи «открытых дверей» и «свободной торговли». В то же время работа Кларка представляла собой попытку в соответствии с традицией США избавить их от клейма угнетателя, заменив неприкрытый колониализм неоколониальной системой внешнего контроля.

Если в настоящее время прочитать некоторые публикации — например, в журнале «Форчун» — и послушать некоторых наших официальных лиц, то можно подумать, что руководящие круги США стараются осуществить

¹ См. G r o v e r C l a r k, The Balance Sheets of Imperialism, New York, 1936, p. 17—18.

формулу Кларка, рекомендовавшего сдерживать распад старой колониальной системы в Африке и обратить его себе на пользу. В Конго находятся войска Объединенных Наций вместо контроля Лиги Наций, как предлагал Кларк, и граждане западных стран, командующие этими войсками, пытались установить и поддержать в Конго режимы, благоприятствующие сохранению и распространению неокOLONиализма Бельгии, США и других западных стран. Иностранные инвесторы держат в своих руках минеральные ресурсы этой африканской страны и беспрепятственно выкачивают прибыли. Белые поселенцы и представители торгово-промышленных фирм являются экономическими и социальными правителями Леопольдвилья, столицы страны, а конголезский народ играет роль их покорных слуг и работников.

Борьба колониального народа Конго за политическую независимость была смягчена. Бывшие правители были вынуждены разрешить африканцам принять от них внешние атрибуты и институты государственной власти; в перспективе по истечении длительного времени это, несомненно, облегчит для народа задачу дальнейшего продвижения вперед и достижения полной экономической, политической и военной независимости. Но в данное время владельцы собственности из западных стран удерживают в своих руках решающие экономические позиции и, оставаясь за кулисами, с таким же успехом управляют с помощью аппарата ООН рычагами политической и военной власти.

Это пример того, как действует неокOLONиализм — термин, который с недавнего времени вошел в широкое употребление.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ МИЛИТАРИЗМА И ЗАГРАНИЧНЫХ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ

В настоящее время общепризнано, что военные расходы и заграничные инвестиции являются важными экономическими факторами и крупными источниками прибылей корпораций. Между тем часто высказывается мнение, что военные усилия, которые первоначально предназначались частично для защиты и поощрения капиталовложений за границей, настолько разрослись, что экономически затмили неокOLONиализм.

Однако исследование опровергает это мнение. И милитаризм, и заграничные инвестиции оказывают сильное влияние на экономику; это влияние различается в деталях, но является одинаковым по значению.

Военные заказы и экономическая деятельность за границей оказывают решающее влияние на инвестиции. Некоторые авторы сравнивают общую сумму военных расходов с новым потоком капиталов, вкладываемых за границей, причем военные расходы примерно в 10 раз превышают инвестиции за границей. Однако подобное сравнение необоснованно.

Военные расходы представляют текущие затраты, а не инвестиции. Их нельзя также рассматривать как инвестиции в специальном кейнсианском понимании, то есть как средство, обеспечивающее выход для сбережений. Некоторая часть военных расходов оказывает такое влияние, но свыше половины их оплачивается из средств, полученных путем налогообложения, которые в ином случае были бы израсходованы на потребление. Правильным является сравнение фактического вложения средств в предприятия за границей и в предприятия, производящие вооружение.

Нефтяные компании по традиции вкладывали за границей крупные капиталы, и в 1960 г. крупнейшая из них, «Стандард ойл (Нью-Джерси)», намеревалась направить 55% своих капитальных вложений за границу¹. «Нью-Йорк таймс» в заметке под заголовком «Автомобильные компании США выходят на международную арену» подчеркнула рост удельного веса заграничных вложений в общей сумме инвестиций ведущих компаний². Журнал «Бизнес уик» сообщал, что, «когда дело доходит до капитальных затрат, бизнес США обнаруживает удвоение личности... Внутри страны рост капитальных затрат приостановится в течение оставшейся части года. В то же время компании США намечают в 1961 г. значительно увеличить свои прямые заграничные инвестиции, которые возрастают уже в течение некоторого времени».

Среди основных отраслей химическая промышленность (исключая фармацевтическую) раньше отставала

¹ См. «Journal of Commerce», December 22, 1959.

² См. «New York Times», November 27, 1960.

по росту заграничных инвестиций. Но теперь это резко изменилось. О химической промышленности «Бизнес уик» писал: «В прошлом эта отрасль всегда боролась за покровительственные тарифы. Но... она сменила оборонительную позицию на наступательную. Хотя она все еще будет бороться за протекционизм, ей приходится принимать во внимание возможные последствия своего собственного вторжения на внешние рынки. О том, каких масштабов достигла эта тенденция к развитию операций за границей, можно судить по тому, что, как подсчитала одна из шести крупнейших компаний этой отрасли, в текущем году 70% средств, предназначенных ею для расширения своих предприятий, было направлено за границу»¹. Это случай из ряда вон выходящий, но даже Дюпон, который по традиции воздерживался от капиталовложений за границей, направил свои капиталы в ряд иностранных государств.

Изменившаяся позиция в вопросе о таможенных тарифах в сочетании с особым вниманием к заграничным капиталовложениям стала доминировать в промышленных кругах США в связи с развитием «Общего рынка» в Европе. Президент Кеннеди предложил, Торговая палата США одобрила и конгресс, по-видимому, утвердит законопроект, разрешающий полную отмену тарифов на товары, производимые в основном западноевропейскими и американскими компаниями. Промышленники США ныне более заинтересованы в том, чтобы иметь возможность продавать в США изделия, которые они производят за границей, нежели в том, чтобы не допускать к этому своих европейских конкурентов. Открывая рынки США перед европейскими промышленниками, они надеялись одновременно выторговать себе постоянную свободу действий для своих капиталовложений в Западной Европе.

На 1961 г. затраты всех компаний обрабатывающей и добывающей промышленности на здания и оборудование за границей должны были составить 21,2% общих вложений в основной капитал; при этом расходы всех компаний США на здания и оборудование за границей превысили 4,5 млрд. долл.²

¹ См. «Business Week», September 10, 1960.

² См. «Survey of Current Business», September 1961.

Как обстоит дело с инвестициями, осуществляемыми в связи с военными контрактами? Свыше половины всех крупных заказов на вооружение передано электротехнической промышленности и предприятиям, выпускающим транспортные средства (за исключением автомобилей). Если предположить, что 75% всех расходов этих групп на здания и оборудование и 50% всех расходов на те же цели отраслей, выпускающих артиллерийское снаряжение, инструменты и разного рода предметы длительного пользования, связанные с военным производством, вызваны спросом на вооружение, то вложения в основной капитал, осуществленные в связи с этим спросом, составили в 1961 г. 1,54 млрд. долл.¹ Некоторые капиталовложения в предприятия, выпускающие химикаты, специальное топливо, добывающие и перерабатывающие специальные металлы, были также связаны с военными заказами. Даже если включить сюда инвестиции федерального правительства, имеющие отношение к военному производству, то и тогда общая сумма капиталовложений в военный бизнес будет меньше затрат, произведенных частными фирмами на здания и оборудование за границей. Однако расходы на исследовательскую и конструкторскую работу, которые носят характер полуинвестиций, составили в военной области несколько миллиардов долларов, и лишь незначительная часть таких расходов имеет отношение к капиталовложениям за границей.

Итак, в общем мы можем сказать, что заграничные инвестиции и вложения в военное производство составляют значительную часть вложений в основной капитал, причем первые несколько превосходят вторые. Вместе взятые они составляют свыше $\frac{1}{3}$ всех вложений в основной капитал в промышленности.

Валовой размер бизнеса, связанный непосредственно с заграничными инвестициями, также превысил объем бизнеса, связанный непосредственно с военными расходами. Из 46,9 млрд. долл., израсходованных на национальную оборону в 1960 г., 1,2 млрд. долл. пошло на уплату процентов, 15,4 млрд. долл. — на заработную плату гражданскому персоналу и военнослужащим и

¹ См. Securities and Exchange Commission, «Plant and Equipment Expenditures Release No. 1795», December 1961.

30,2 млрд. долл.— на оплату товаров и коммерческих услуг, включая строительство¹. Последняя сумма представляет бизнес, непосредственно порожденный военным бюджетом.

Объем бизнеса, осуществленный в 1957 г. заграничными предприятиями корпораций США, превысил 40 млрд. долл., в том числе предприятиями обрабатывающей промышленности — 18,3 млрд. долл., нефтяными корпорациями — 11 млрд. долл., горнорудными предприятиями, принадлежащими США, — 2 млрд. долл., а остальная сумма приходилась на заграничные отделения американских компаний США, развивающих деятельность в сельском хозяйстве, предприятиях коммунального обслуживания, судоходстве, торговле, финансах². Соответствующая сумма по компаниям обрабатывающей промышленности за 1960 г. составила 23,6 млрд. долл., а отрывочные данные по другим отраслям позволяют предположить, что общая сумма бизнеса составила около 49 млрд. долл.³

Огромный рост военного бюджета за последние годы привел к тому, что, если в 1960 г. было израсходовано 30 млрд. долл., то на 1963 финансовый год намечено израсходовать 35 млрд. долл. Выпуск продукции корпорациями США за границей также значительно увеличился. Таким образом, бизнес, вызванный непосредственно инвестициями за границей, несколько превысил бизнес, вызванный военным бюджетом, а вместе взятые они приближаются сейчас к 100 млрд. долл. в год.

Объем бизнеса, косвенно обусловленный этими двумя факторами, также довольно значителен, в особенности в отношении военного бюджета. Заработная плата, получаемая личным составом вооруженных сил, гражданскими служащими оборонных учреждений и рабочими военных заводов, общая сумма которой достигает десятков миллиардов долларов, в большей своей части расходуется на оплату товаров и услуг. Эти суммы тем самым входят в поток деловой активности. Согласно грубому кейнсианскому анализу, в этом состоит наиболее важный

¹ См. «Survey of Current Business», July 1961, Tables 23 and 27, p. 19—20

² См. U. S. Department of Commerce, «U. S. Business Investments in Foreign Countries», Washington, 1960, p. 34—40.

³ См. «Survey of Current Business», September 1961, p. 18.

экономический эффект военных расходов, умножающий первоначальное влияние на прибыли и занятость. Однако это мнение подтверждается лишь частично, только в периоды быстрого инфляционного военного строительства. В условиях, преобладающих в течение большей части периода холодной войны, когда текущие налоги взимаются для покрытия всего или почти всего военного бюджета, сомнительно, имеет ли место какое-либо чистое увеличение объема гражданского бизнеса в масштабах всей страны.

Объем покупок всего населения сокращается в результате налоговых сборов, обеспечивающих средства для 10% населения, которое использует эти средства для оплаты всех своих покупок. Объем бизнеса в национальном масштабе остается более или менее неизменным. Но в районах расположения военных баз и крупных военных заводов имеет место весьма ярко выраженное развитие бизнеса, значительно более заметное, чем угнетенное состояние деловой активности в большинстве районов, являющееся следствием выкачивания оттуда средств путем взимания налогов, которые используются для финансирования военного производства и военных баз в других районах.

Другие виды бизнеса возникают благодаря реализации военными учреждениями товарных излишков и избыточных военных материалов. Эти продажи увеличивались быстрыми темпами: в 1958 финансовом году было продано такого имущества первоначальной стоимостью в 6 млрд. долл., а в 1960 финансовом году — в 10 млрд. долл. В последнюю сумму было включено имущество на 3 млрд. долл., классифицированное как годное к употреблению, за которое государство выручило 140 млн. долл., или менее 5% первоначальной стоимости¹.

Часто спекулянты, приобретающие излишки товаров по таким низким ценам, выручают огромные прибыли. Многие излишки товаров продаются населению в специальных магазинах, а также промышленникам для использования — станки хорошего качества; некоторые материалы и детали перепродаются фабрикантам ору-

¹ См. «Economic Aspects of Military Procurement and Supply», Tables 31 and 32, p. 114—115.

жения по стандартной цене для использования при выполнении различных заказов. В каждом случае цена при перепродаже может превысить цену, уплаченную правительству, на 1000% или больше.

Большая часть дополнительного бизнеса, вызванного военным производством, достается компаниям и лицам, не являющимся подрядчиками и субподрядчиками военных заказов. Это в основном «мелкие предприятия»; вследствие этого расширяется база возможной политической поддержки огромного военного бюджета.

Благодаря военному бюджету значительная доля бизнеса бесспорно достается банкам и прочим финансовым учреждениям. Сюда входят предоставление займов фабрикантам оружия, размещение акций многочисленных компаний, возникающих или расширяющихся в связи с военным бизнесом, и крупные операции по федеральному долгу, которые только по выпуску и погашению облигаций достигают десятков миллиардов долларов в год.

Банки и страховые компании имеют также значительный бизнес от зарубежных инвестиций. Но в остальном вторичный бизнес, вытекающий из экспорта капитала, отличается по своему характеру от военного бизнеса.

Зарубежные капиталовложения обеспечивают американскому крупному капиталу доступ к дешевому сырью. Корпорации, владеющие за границей запасами полезных ископаемых и сельскохозяйственными плантациями, могут поставлять своим обрабатывающим предприятиям сырье по значительно более низким ценам, чем цены на «открытом рынке». Поскольку это способствует снижению цен на сырье отечественного происхождения, то некоторые выгоды достаются и на долю компаний, имеющих мало или вообще не имеющих инвестиций за границей. В отношении кофе, наиболее крупной статьи импорта, достаточно иметь очень небольшие инвестиции за границей, чтобы обеспечить себе доминирующее положение в производящих странах. В 1957 г. импорт в размере 3,6 млрд. долл., или 25% всего американского импорта, приходился на зарубежные предприятия США¹. Учитывая, что стоимость этого импорта была определена

¹ См. «U. S. Business Investments in Foreign Countries», p. 34.

по искусственно заниженным ценам, можно заключить, что здесь имел место весьма значительный объем бизнеса и была получена крупная сумма добавочных скрытых прибылей.

Другая важная дополнительная выгода состоит в обеспечении внешних рынков для экспорта США. Компании США, действующие за границей, получают по возможности все от своих предприятий, находящихся в США, и в остальном отдают предпочтение американским поставщикам, особенно поставщикам машин. По имеющимся неполным данным, в 1957 г. экспорт из США, предназначенный для заграничных предприятий корпораций США, составил 2,6 млрд. долл.¹ Государственные капиталовложения, осуществляемые через Экспортно-импортный банк, Фонд займов развития и т. п., а также предоставление помощи другим странам в основном особо оговорены условием обязательной покупки товаров в США.

Средства, предоставленные другим странам, где имеются крупные инвестиции США, способствуют открытию для американских фирм доступа в этих странах на рынки потребительских товаров и общих товаров производственного назначения. Примером является фактическая монополия, которую имели поставщики США до недавнего времени в большинстве латиноамериканских стран, аналогично монополии Англии и Франции в колониях в Африке и Азии. Подобные преимущества имеют главным образом ограниченные круги крупных корпораций, вкладывающие капиталы за границей, хотя распределение между ними дополнительного бизнеса отнюдь не происходит соответственно доли отдельных компаний в прямых инвестициях.

СРАВНЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ

Важное значение заграничного и военного бизнеса видно также из сравнения его со связанными с ним операциями. Так, мы можем сравнить товарную продукцию заграничных предприятий США с экспортом товаров из США. В 1960 г. экспорт товаров из США составил 20 млрд. долл. (исключая военные поставки). Загранич-

¹ См. «U. S. Business Investments in Foreign Countries», Table 33, p. 121.

ные предприятия компаний США, как мы видели, выпустили товаров на сумму в два с лишним раза больше¹.

Это решающее преобладание объема заграничного бизнеса над внешней торговлей — явление сравнительно новое для Соединенных Штатов. Хотя точных статистических данных нет, однако несомненно, что еще недавно, в 1947 г., экспорт товаров превышал объем продукции, выпущенной за границей компаниями США.

В. И. Ленин, определяя основную отличительную черту империализма как особую стадию капитализма, отмечал, что «вывоз капитала, в отличие от вывоза товаров, приобретает особо важное значение»². В современный период эту характеристику в отношении США можно расширить, добавив, что для крупных корпораций экспорт капитала приобрел не только чрезвычайно важное, но решительно более важное значение, чем экспорт товаров.

Подобным же образом можно сравнить военное усилие с другими видами деятельности правительства. Из общей суммы расходов в 92,5 млрд. долл., предусмотренных в федеральном бюджете на 1963 финансовый год, 52,7 млрд. долл. предназначены на национальную оборону в узком смысле слова, а на более широкие цели, обозначенные термином «национальная безопасность», куда входит также внешняя политика и освоение космического пространства, — 58,1 млрд. долл. Первая цифра составляет 57%, а вторая — 63% всего бюджета³.

Большая часть гражданских статей бюджета включает денежные переводы процентов, субсидий и пособий, а не фактическую деятельность правительства. Финансовый показатель этого содержится в разделе расходов на оплату федеральным правительством товаров и услуг. Из 57,3 млрд. долл. этих расходов в 1961 г. 49,2 млрд. долл., или 86%, относилось к категории национальной обороны; если взять цифры, относящиеся к более широ-

¹ Не всю величину бизнеса американских компаний за границей, составляющую по оценкам 49 млрд. долл., можно сопоставлять с экспортом товаров, поскольку какую-то часть правильнее отнести к сфере услуг. Тем не менее сумма, которую можно непосредственно сопоставить с 20 млрд. долл. экспорта, значительно превышает 40 млрд. долл.

² В. И. Ленин, Соч., т. 27, стр. 386.

³ См. «The Budget of the U. S. Government», Fiscal Year 1963, p. 10.

кому понятию национальной безопасности, то удельный вес этих расходов, вероятно, превысит 90 %.

Если взять расходы на товары и услуги всех правительственных органов, включая правительства штатов и местные органы власти, составившие в 1961 г. 108,7 млрд. долл., то военные расходы равнялись 45 % всей этой суммы¹.

Такое соотношение с незначительными отклонениями существовало в течение целого десятилетия. Можно с полным основанием сказать, что в США *военная деятельность правительства приобрела преобладающее значение по сравнению с гражданской.*

Такое явление часто включается в понятие «военизированное государство» — термин, который используется для того, чтобы охарактеризовать тенденцию развития в США. Зависимость от заграничных инвестиций часто справедливо считалась признаком паразитизма. Если рассмотреть развитие этого явления с параллельным и соотносительным ростом милитаризма, то едва ли будет преувеличением сказать, что тенденция развития идет в направлении паразитического военизированного общества.

Приведенные ниже процентные данные свидетельствуют в самом широком смысле слова о **возрастающем значении** этих фактов. В 1950—1961 гг. валовой национальный продукт в текущих ценах увеличился на 83 %, частное потребление — на 74 %, частные внутренние инвестиции — на 39 %, невоенные расходы всех правительственных органов — на 141 %, экспорт товаров невоенного характера — на 82 %. В тот же период военные расходы увеличились на 244 %, а заграничные инвестиции корпораций США — на 203 %². Эти показатели роста преувеличены вследствие роста цен, имевшего место в течение 11 лет. А некоторые из них отражают большой рост из-за действия временных факторов. Например, большой рост экспорта объясняется тем, что в 1950 г. экспорт находился на необычайно низком уровне и, следовательно, по сравнению с первыми послевоенными годами он увеличился намного меньше.

Тем не менее общее утверждение о большом и непре-

¹ См. «Survey of Current Business», June 1962.

² Составлено по данным различных официальных статистических справочников и периодических изданий.

рывном росте значения военных расходов и заграничных инвестиций в экономической жизни страны полностью остается в силе.

Однако здесь уместно предостеречь читателя. Было бы преувеличением сказать, что США уже стали в полном смысле слова паразитическим обществом или военизированным государством. К тому же полное осуществление первой из названных тенденций невозможно, а второй, по-видимому, маловероятно. Но тенденция в этом направлении усиливает то течение в американской «властвующей элите» — течение, выражаемое наиболее крикливо, но не исключительно политическими ультраправыми группами, — которое угрожает каждому катастрофическими последствиями.

КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ ЗА ГРАНИЦЕЙ И ВОЕННЫЕ ЗАКАЗЫ КАК ИСТОЧНИКИ ПРИБЫЛЕЙ

После войны в Корее капиталовложения за границей стали важным фактором роста прибылей корпораций. Официально объявленная общая сумма прибылей после уплаты налогов не изменилась за последнее десятилетие; в 1950 г. она составила 22 763 млн. долл. и в 1960 г. 22 684 млн. долл. В то же время прибыли от прямых заграничных капиталовложений увеличились в 2 раза — с 1769 млн. долл. в 1950 г. до 3546 млн. долл. в 1960 г.¹, а их доля в общей сумме прибылей из всех источников увеличилась с 7,8% в 1950 г. до 15,6% в 1960 г.² Таким образом, чистые прибыли от всех видов деятельности внутри страны как будто бы снизились за десятилетие. В действительности это не так, потому что скрытые прибыли, не значащиеся в официальных отчетах, быстро возрастали и более чем достаточно компенсировали кажущееся сокращение. К тому же в 1950 г.

¹ Официально общая сумма прибылей показана после уплаты подоходного налога на корпорации США, а сумма прибылей от заграничных инвестиций — до уплаты этого налога. Однако вследствие того, что различные положения налогового законодательства США благоприятствуют инвестициям за границей, из подлежащих уплате налогов вычитается сумма подоходного налога, уплаченного за границей; таким образом, корпорации США фактически не платят в США подоходного налога на свои прибыли от заграничных инвестиций.

² См. «Survey of Current Business», July, August, 1961.

прибыли корпораций достигли особенно высокого в этот период уровня. Тем не менее даже с учетом всех необходимых поправок роль иностранных инвестиций как источника чрезвычайно большого роста прибылей вполне ясна.

Прибыли от производства вооружений увеличились примерно в три раза за годы войны в Корее, а затем с 1953 по 1960 г. оставались приблизительно на неизменном уровне. В 1961—1962 гг. начался новый рост прибылей от военного производства. В течение минувших 25 лет оба источника — производство вооружений и заграничные инвестиции — имели приблизительно одинаковое значение в увеличении прибылей американского большого бизнеса и богатства его владельцев.

Ввиду того что чрезвычайно большая часть скрытых прибылей не включается в отчеты корпораций, представляемые правительству США, данные о размерах прибылей от заграничных инвестиций, а также прибылей военной промышленности занижены. Министерство торговли США перечисляет в своих докладах некоторые виды дополнительных прибылей от заграничных инвестиций. Сюда относятся:

1. Включение расходов на разведку и разработку недр в счет текущих операций вместо счета капитальных вложений; в 1957 г. это составило по нефтяным и горнорудным компаниям 412 млн. долл.

2. Отчисления нефтяных и горнорудных компаний на истощение недр в 1957 г. — 100 млн. долл.

3. Отчисления за использование лицензий и за управление главной конторы в 1957 г. — 241 млн. долл.

4. Прибыли от смешанных предприятий в 1957 г. — 23 млн. долл.

5. Установление цен на поставляемое материнской компании сырье по себестоимости, вследствие чего заграничные предприятия не имеют прибыли; оценочных данных не имеется.

6. Оплата расходов по содержанию за границей закупающих и обслуживающих организаций за счет заграничных предприятий, тогда как эти расходы должны покрываться за счет операций внутри страны; оценочных данных нет.

Статьи, по которым приведены оценочные данные, составили в 1957 г. 776 млн. долл.; несомненно, что с тех пор данные по большинству этих статей возросли.

По другим указанным статьям суммы также довольно значительны, кроме того, существуют другие важные формы прибыли, не упоминаемые в последних отчетах министерства торговли. Сюда относятся:

1. Отчисления за право пользования патентами и торговыми марками, взимаемые с заграничных корпораций в отличие от заграничных дочерних компаний; различные банковские и страховые сборы; плата за фильмы; вознаграждение строительным и техническим фирмам и другие статьи, объединенные в группу «прочие частные услуги». Хотя некоторые из них являются платой за услуги в точном смысле слова, значительная часть этих поступлений представляют собой прибыли, которые фактически тесно связаны с обыкновенными прибылями от заграничных инвестиций или заменяют их. Общая сумма этих поступлений быстро возрастала, причем только за последние 3 года она увеличилась с 1168 млн. долл. в 1957 г. до 1413 млн. долл. в 1960 г.¹

2. Завышенные амортизационные отчисления, подобные тем, которые в возрастающей степени используются внутри страны для того, чтобы снизить прибыль, подлежащую обложению налогом. Амортизационные отчисления по прямым инвестициям за границей (без отчислений на истощение недр) увеличились с 1,5 млрд. долл. в 1957 г. до 2,1 млрд. долл. в 1960 г., что составляет увеличение только за 3 года на 40%.

Особенно велики скрытые прибыли в нефтяной промышленности. Инвестиционная фирма «Бэрнхэм энд компани», хорошо известная своим исследовательским отделом, подготовила специальный анализ, показывающий, что «производственная прибыль» пяти крупных компаний США от добычи средневосточной нефти составила в 1955 г. 472 млн. долл., а «общая сумма прибыли», включая очистку и транспортировку нефти,— 866 млн. долл. Поскольку часть работ по очистке и транспортировке производится на Среднем Востоке, общая сумма прибыли, которая должна быть отнесена к операциям на Среднем Востоке, составляет нечто среднее между этими двумя цифрами². Эти подсчеты были сделаны аналогично методу «денежного потока», используемому инве-

¹ См. «Statistical Abstract of the United States», 1961, No. 1188 p. 865.

² См. «Foreign Oil», October 1, 1956, Table XI, p. 22.

сторонами нефтяных компаний при «реалистичном» подсчете прибылей в целях инвестирования и (или) спекуляций.

По данным министерства торговли, в том же году прибыли всех нефтяных компаний США в захваченном районе (catchall area), в который входит главным образом Средний Восток, составили 363 млн. долл.¹ Таким образом, фактические прибыли, возможно, в два с лишним раза превышали официальные цифры.

Распространенным приемом сокрытия прибылей является запись в бухгалтерских книгах компаний фиктивных расходов и фиктивных вычетов из чистой стоимости, то есть из реальной стоимости заграничных инвестиций. Министерство торговли установило в 1956 г., что «обследование ограниченного числа предприятий, в отношении которых может быть установлена как рыночная стоимость капиталовложений, так и стоимость их по бухгалтерским книгам, свидетельствует о том, что рыночная стоимость прямых инвестиций, вполне возможно, вдвое превышает их стоимость по бухгалтерским книгам»².

Журнал «Форчун» заметил, что «это сообщение» министерства торговли «открывает некоторые широчайшие перспективы». «Ибо вполне возможно, что реальная стоимость прямых заграничных капиталовложений корпораций составляет не около 19 млрд. долл., а 50 млрд. долл. или больше». Основываясь на других замечаниях и данных министерства торговли, «Форчун» полагает, что реальный прирост прямых заграничных инвестиций в течение 1955 г. мог составить 3—5 млрд. долл., а не 1,6 млрд. долл., как сообщалось официально³. Если взять среднюю из приведенных журналом «Форчун» цифр, то реальная сумма прибылей за 1955 г. от прямых заграничных инвестиций составит 5250 млн. долл., а не 2846 млн. долл., как в свое время официально сообщалось. Наконец, в 1955 г., когда по официальным сообщениям нефтяных компаний министерству торговли их заграничные капиталовложения составляли 5,8 млрд. долл., главный банк нефтяных компаний, «Чейз Манхэттэн бэнк», оценивал их имущество за границей по «действительной», или «оперативной», стоимости в 16 млрд.

¹ См. «Survey of Current Business», August 1957, Table 10, p. 23.

² «Survey of Current Business», August 1956, p. 14—15.

³ См. «Fortune», October 1956, p. 93.

долл. или больше, причем разница представляла собой главным образом накопившиеся «неофициальные» прибыли¹.

Рассматривая все изложенное выше, можно сказать, что было бы неудивительно, если бы фактические прибыли от заграничных капиталовложений корпораций оказались в 2 с лишним раза выше официальных данных. Принимая во внимание приблизительный характер этого подсчета, мы в целях сопоставления произвели осторожную оценку скрытых прибылей, взяв официально объявленную сумму прибылей и увеличив ее на 75%. Если применить этот метод подсчета в отношении официальных данных за 1960 г., то прибыли от заграничных инвестиций составят 6,2 млрд. долл.²

Как показано в главе III, скрытые прибыли военного бизнеса еще выше. При сравнении прибылей от заграничных капиталовложений и от военного производства с общей суммой прибылей корпораций следует сделать поправку на скрытые прибыли, получаемые от обычных операций внутри страны. Прибыли, получаемые нефтя-

¹ См. Chase Manhattan Bank, «Investment Patterns in the World, Petroleum Industry», 1956, см. в книге В. Перло, Империя финансовых магнатов, стр. 445.

² Эта цифра меньше, чем получаемые империализмом США в других странах сверхприбыли, составившие в 1948 г., по оценкам автора, приведенным в его книге «Американский империализм», 7,5 млрд. долл. К тому же эти прибыли значительно увеличивались после 1948 г. Дело в том, что в цифру 7,5 млрд. долл. включены прибыли от частных портфельных инвестиций, доходы правительства США в виде процентов и прибыли империализма США в целом от продаж выше стоимости, покупок ниже стоимости и фактической монополии в тот период на международные транспортные средства. Эти категории доходов, не включенные в данные за 1960 г., составляли $\frac{2}{3}$ подсчитанной цифры за 1948 г. Если произвести подсчеты на сопоставимой основе, то окажется, что за 12 лет объем прибыли увеличился больше чем на 100%.

О некоторых из этих невключенных категорий прибылей шла речь выше в связи с рассмотрением косвенных выгод, извлекаемых деловыми кругами от заграничных капиталовложений. Все они имеются в наличии и в настоящее время, причем большинство увеличилось по сравнению с 1948 г. Тем самым мы напоминаем читателю, что даже приведенная высокая оценочная цифра—6,2 млрд. долл. прибылей, получаемых корпорациями от прямых заграничных инвестиций, далеко не представляет полного показателя всей прибыли, получаемой империализмом США благодаря занимаемым им за границей позициям силы.

ными компаниями внутри страны, преуменьшены, как и прибыли от операций за границей; внутри страны также практикуются чрезмерное начисление амортизации и другие способы сокрытия прибылей. Однако они преуменьшены относительно не так значительно, как прибыли, получаемые за границей. Особенно важное значение имеет одно различие. Больше всего преуменьшают свои прибыли нефтяные компании. Но, в то время как на них приходится около половины всех прибылей, получаемых корпорациями США за границей, их доля в общей сумме объявленных прибылей корпораций составляет менее $\frac{1}{10}$. Кроме того, некоторые важные методы уменьшения прибылей, получаемых за границей, не практикуются в операциях внутри страны. Действительно, такие, например, методы, как продажа товаров отделением внутри страны по себестоимости или ниже ее, увеличивают прибыль, полученную в стране, за счет прибыли, полученной за границей. В целях сопоставления мы допускаем, что если сделать правильную оценку занижения прибылей от гражданских операций внутри страны, то официально объявленные прибыли следует увеличить на 25 %.

В табл. 2 приведены приблизительные подсчеты размеров и доли прибылей, полученных корпорациями в 1960 г. от заграничных инвестиций, военного бизнеса и гражданских операций внутри страны; эти подсчеты сделаны на основе официально объявленных прибылей с внесением необходимых поправок на их занижение.

Оценки прибылей от заграничных инвестиций могут быть проверены путем сравнения их с выборочными данными по 55 промышленным гигантам, как это было сделано при подсчете военных прибылей. Данные по этим 55 компаниям, «повышенные» соответствующим образом, позволяют сделать вывод, что прибыли 500 крупнейших промышленных корпораций, полученные от заграничных инвестиций в 1959 г., составили после уплаты налогов 3028 млн. долл. Эти оценки сделаны на основе объявленных прибылей. Если внести поправки на более мелкие промышленные компании и крупные непромышленные корпорации, имеющие инвестиции за границей, а также учесть рост этих прибылей в 1960 г. по сравнению с 1959 г., то, несомненно, получится большая цифра, чем разница между 3028 млн. долл. и 3546 млн. долл.,

Прибыли корпораций в 1960 г. после уплаты налогов

Источники прибылей	Объявленные прибыли		Общая сумма прибылей по оценкам	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%
Заграничные инвестиции .	3 546	15,6	6 206	19,1
Военные заказы	2 416	10,7	5 436	16,7
Гражданские операции внутри страны	16 722	73,7	20 902	64,2
Всего	22 684	100,0	32 544	100,0

Примечание. Общая сумма объявленных прибылей взята из „Survey of Current Business“, July 1961. Все другие данные приведены в тексте или же подсчитаны.

показанными в табл. 2 как минимальная оценка прибылей от заграничных инвестиций.

Даже по официальным данным корпорации получили от заграничных инвестиций и военного бизнеса, вместе взятых, 6 млрд. долл. прибыли, или свыше 25% всей прибыли. Если сделать необходимую поправку на занижение прибылей, то общий итог составит 11,6 млрд. долл., или 36% общей суммы прибылей корпораций. Учитывая неточность данных, эти оценки следует рассматривать как показатели размеров, а не как точные цифры.

Имея в виду эту оговорку, можно с достаточной уверенностью сказать, что общая сумма прибылей от заграничных инвестиций и военного бизнеса составила около 10 млрд. долл. в год при умеренной оценке и равнялась примерно $\frac{1}{3}$ общей суммы прибылей корпораций, исчисленной таким же образом. В этой общей сумме на заграничные инвестиции приходилась за последние годы несколько большая доля, чем на военный бизнес.

Особенно важное значение заграничные капиталовложения и военный бизнес имеют для промышленных корпораций, на долю которых приходится 85% прибылей от военных заказов и 80% прибылей от заграничных капиталовложений против 50% прибылей от граждан-

ских операций внутри страны. Согласно официальным данным, промышленные корпорации получают 23% прибылей от заграничных инвестиций и 39% прибылей из этого источника и военного бизнеса, вместе взятых. По приблизительно подсчитанной полной сумме прибылей на заграничные инвестиции приходится 26%, а вместе с военным бизнесом — 50% прибылей промышленных корпораций.

Еще более важное значение эти источники имеют для самых крупных корпораций. В 1960 г. на долю 20 промышленных корпораций, имеющих самые крупные прибыли, приходилось 33,7% прибылей всех промышленных корпораций¹. 20 крупнейших военно-промышленных корпораций получили 49% всех основных заказов². В 1957 г. на 20 промышленных корпораций, получивших самые крупные прибыли от заграничных инвестиций, приходилось 69,3% прибылей всех промышленных корпораций из этого источника³.

Таким образом, концентрация в военном бизнесе, значительно больше, чем в гражданском производстве, а концентрация заграничного бизнеса еще больше. В 1957 г. насчитывалось всего лишь 2800 корпораций, имеющих какие-либо капиталовложения за границей. Хотя число их возросло довольно быстро, однако оно все же незначительно, если сравнить это число с десятками тысяч компаний, занятых в военном бизнесе в качестве основных поставщиков или субподрядчиков, и с сотнями тысяч корпораций, занятых гражданским бизнесом внутри страны.

Как будет показано в главе V, военные заказы и капиталовложения за границей принесли, по осторожным оценкам, 40—50% всех прибылей, полученных за последние годы крупнейшими промышленными корпорациями, причем на заграничные инвестиции приходилась значительно большая доля. 25 самых крупных промышленных корпораций получили от заграничных инвестиций в 2,5—3 раза больше прибыли, чем от производства вооружений.

¹ См. «Fortune», July 1961.

² См. Defense Department Release, «100 Largest Prime Contractors», Fiscal Year 1960.

³ См. «U. S. Business Investments in Foreign Countries», Table 56, p. 145.

Если тенденция возрастания прибылей от военного производства и заграничных инвестиций будет продолжаться и впредь, то в ближайшем будущем военный и заграничный бизнес будет приносить определенно более 50% общей суммы прибылей промышленных гигантов. В действительности этот уровень, возможно, уже превзойден в 1962 г.

Такое положение создает для собственников корпораций, имеющих возможность получать крупные военные заказы или осуществлять крупные капиталовложения за границей или способных сделать то и другое, огромные материальные стимулы к проведению агрессивной внешней политики и к противодействию делу разоружения.

Прибыли гигантских корпораций от военного бизнеса и капиталовложений за границей

В данной главе приводятся подробные сведения о прибылях, полученных 25 крупнейшими промышленными корпорациями от военного бизнеса и заграничных капиталовложений. Это поможет лучше понять различные воздействия военизированного государства на американский большой бизнес. В главе приведены аналогичные данные о прибылях 30 других корпораций, которые также являются типичными представителями 500 крупнейших компаний. Компании расположены по порядку в соответствии с объемом продаж, то есть так же, как в журнале «Форчун» в его таблицах, публикуемых ежегодно. С равным основанием можно было бы придерживаться порядка перечисления компаний в соответствии с величиной вложенного капитала.

По каждой из этих корпораций подсчитаны прибыли от военного бизнеса и от заграничных инвестиций; затем эти прибыли сопоставлены с общей суммой прибылей за 1959 г. без внесения, как правило, поправок на необъявленные прибыли.

То обстоятельство, что акционеры все лучше понимают особое значение этих видов деятельности, побудило возрастающее число корпораций представлять данные о них раздельно — полностью или частично. В последние годы большинство крупных корпораций начало особо выделять прибыли от заграничных капиталовложений или же сообщать данные о продажах за границей, о занятом там персонале или активах; на основании этого можно произвести подсчет прибылей. Среди 25 крупнейших промышленных корпораций только две сталелитейные компании не представили в своих годо-

вых отчетах сведений, по которым можно было бы судить о полученных ими прибылях за границей¹.

Статистические данные, относящиеся непосредственно к военному бизнесу, вообще менее доступны. Некоторые гигантские корпорации уточняют объем продаж для военных целей, но ни одна, как правило, не выделяет прибылей, полученных от военного бизнеса. Кроме того, данные о продажах продукции, обычно считающейся «оборонной», не включают продажи стандартных частей или основных материалов поставщикам вооружений и продажи обычной гражданской продукции военным учреждениям. Однако отчеты компаний дополняются данными министерства обороны, в которых указываются крупнейшие основные поставщики и обычно приводятся суммы, равные половине или больше общего объема военного бизнеса крупных корпораций. В некоторых случаях можно воспользоваться отдельно сгруппированными данными, подготовленными специально для финансовых газет или комиссий конгресса. В отношении корпораций, выпускающих потребительские товары и имеющих незначительный военный бизнес, мы исходили из предположения, что доля их продаж на военные цели такая же, что и всей отрасли, к которой они принадлежат; это, вероятно, осторожная оценка, если принять во внимание тенденцию крупнейших компаний добиваться преимущественного положения в области военных поставок.

Статистические данные о прибылях 25 гигантских корпораций, полученных от заграничных инвестиций, военного бизнеса и гражданского производства внутри страны, показаны в Приложении II. Доля прибылей от заграничных инвестиций и военного бизнеса в общей сумме прибылей каждой компании показана на диаграмме (см. стр. 104). Объявленные прибыли всех 25 корпораций, вместе взятых, составили 4878 млн. долл., из них по оценкам прибыли от заграничных инвестиций — 1411 млн. долл., прибыли от военного бизнеса — 559 млн.

¹ Статистика часто включает в данные о прибылях от заграничных инвестиций доходы от экспорта, что является другим вопросом. Однако различие между ними в настоящее время не столь очевидно, как это было прежде. Большинство крупных корпораций США имеет ныне сеть отделений за границей; их экспорт и производственная деятельность за границей взаимосвязаны. Приведенные здесь оценки несколько искажены из-за этого фактора.

долл. и прибыли от гражданского производства внутри страны — 2908 млн. долл. Таким образом, прибыли от заграничных инвестиций составили 28,9%, прибыли от военного бизнеса — 11,5%, а оба источника, вместе взятые, — 40,4% общей суммы прибылей этой группы компаний. Из каждых 5 долл. прибылей приблизительно 3 долл. было получено от обычного гражданского бизнеса, а 2 долл. — от заграничных капиталовложений и военного бизнеса, и, как уже отмечалось, эти 25 компаний в целом получили в 2,5 раза больше прибылей от заграничных инвестиций, чем от военного бизнеса.

В этих подсчетах роль заграничных инвестиций и военного бизнеса, в особенности военного бизнеса, несколько занижена вследствие особой тенденции преуменьшать размеры этих прибылей, как отмечалось в предыдущих главах. Таблица целиком составлена на основе объявленных компаниями общих прибылей, а их группировка по источникам обычно соответствует приведенным данным или находится в прямой пропорции к продажам.

Таким образом, эти результаты соответствуют мнению, что прибыли от заграничных инвестиций и военного бизнеса превышают 40% общей суммы прибылей крупных промышленных корпораций, а в 1962 г., возможно, достигли 50% общей суммы прибылей. Согласно неполным данным, в 1959 г. прибыли только от заграничных инвестиций составили почти 30% прибылей самых крупных корпораций, и в 1962 г. их доля, вероятно, возросла. Таким образом, в связи с изменениями, происшедшими за истекшие 6 лет, оценка, приведенная в книге «Империя финансовых магнатов», что «если взять все гигантские корпорации в целом, то за счет инвестиций за границей они получают примерно 25% своих прибылей»¹, должна быть пересмотрена в сторону повышения.

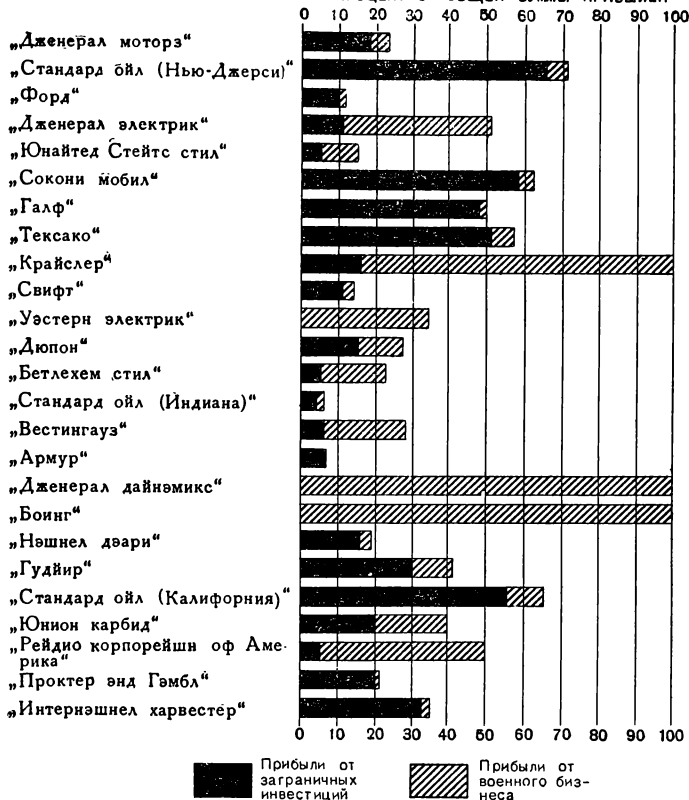
Диаграмма на стр. 104 показывает большие различия между компаниями в отношении прибылей от заграничных инвестиций и военного бизнеса; хотя в общей сумме прибылей преобладают прибыли от заграничных инвестиций, последние играют более важную роль только в пятнадцати из двадцати пяти случаев, тогда как при-

¹ В. П е р л о. Империя финансовых магнатов, 1958, стр. 441.

ПРИБЫЛИ ОТ ЗАГРАНИЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ВОЕННОГО БИЗНЕСА

25 крупнейших корпораций

ПРОЦЕНТ ОТ ОБЩЕЙ СУММЫ ПРИБЫЛЕЙ



были от военного бизнеса занимают более важное место в девяти. В одном случае прибыли из обоих источников приблизительно равны. Если рассматривать прибыли от военного бизнеса и зарубежных инвестиций вместе, то окажется, что вся прибыль трех компаний получена из этих источников, а гражданский бизнес внутри страны фактически принес в 1959 г. убыток. 7 других компаний получили 50% и больше прибылей от военного бизнеса и зарубежных инвестиций. 5 компаний получили из этих источников сравнительно мало прибылей — от 6%

до 14%. Только 3 компании вообще не имели прибылей от заграничных капиталовложений и всего лишь одна получила настолько малую прибыль от военного бизнеса, что ее нельзя было отразить на диаграмме.

В абсолютных цифрах 5 корпораций получили каждая более 100 млн. долл. прибылей от заграничных инвестиций, причем одна из них, «Стандард ойл (Нью-Джерси)», получила свыше 400 млн. долл. Только одна корпорация, «Дженерал электрик», получила от военного бизнеса более 100 млн. долл. прибылей.

Прибыли «Дженерал электрик» от военного бизнеса по оценкам в 2,5 раза превышали военные прибыли корпорации, занимающей второе после нее место по размерам прибылей от военного бизнеса. Первое место «Дженерал электрик» в этом отношении, возможно, преувеличено, поскольку скрытые прибыли, не нашедшие отражения в данных таблицы, вероятно, относительно выше у «Дженерал дайнэмикс» и «Боинг компани», сосредоточивших свою деятельность на выпуске продукции строго военного назначения, по которой скрытые прибыли наиболее высоки. Однако все же преобладание «Дженерал электрик» в значительной мере реально.

Чем можно объяснить, что «Дженерал электрик» заняла только третье место по объему основных заказов министерства обороны? Одна из причин заключается в том, что «Дженерал электрик» получает значительную часть своих военных заказов в форме субконтрактов, которые не включаются в списки министерства обороны. Кроме того, значительная часть бизнеса «Дженерал электрик», касающаяся продаж стандартных электронных деталей и оборудования военным поставщикам, осуществляется не на основе субконтрактов в общепринятом смысле слова, а как обычные продажи промышленным клиентам. «Дженерал электрик» в отличие от других видных поставщиков министерства обороны является также одной из трех крупных корпораций, выполняющих заказы для Комиссии по атомной энергии.

Сама корпорация писала в середине 1960 г.: «По объему бизнеса для обороны мы занимаем в настоящее время второе место среди всех компаний США»¹. Это заявление, возможно, сделано с учетом субконтрактов,

¹ «Relations News Letter», August 12, 1960.

но, вероятно, без учета продажи стандартных деталей и оборудования и, быть может, не включает бизнес, связанный с выполнением заказов для Комиссии по атомной энергии.

Какая часть продаж «Дженерал электрик» в 1959 г. пошла на военные цели? В годовом отчете компании показано, что «продажи на цели обороны, произведенные отделами оборонной продукции», составили 25%. Сверх того 27% приходилось на промышленную продукцию и материалы, такие, как электронные детали, счетно-решающие устройства, специальные сплавы и электромоторы. Приблизительный подсчет выпуска продукции «Дженерал электрик», в котором за основу брался процент использования для военных целей каждого из этих видов изделий по всей стране, показывает, что почти $\frac{2}{5}$ этих промышленных изделий, или 10% всех продаж компании, направляется поставщикам вооружения или субподрядчикам. Поскольку 5% фонда заработной платы компании оплачиваются Комиссией по атомной энергии, то отсюда следует, что еще 5% ее бизнеса связано с этой организацией. Таким образом, общий объем составляет 40%, или 1740 млн. долл.; это намного превышает продажи для военных целей любой другой компании в 1959 г.

Далее, «Дженерал электрик» имеет более высокий процент прибыли от продаж для военных целей, чем самолетостроительные компании. Используя в больших масштабах собственное оборудование и применяя принятую в тяжелой промышленности практику установления цен, она получает от продаж продукции на военные цели большую прибыль сверх издержек производства, чем предприятия, выпускающие самолеты и ракеты, которые работают в соответствии с традициями подрядчиков и используют главным образом основной капитал, переданный в их распоряжение правительством. Согласно статистическим данным Управления по пересмотру контрактов, самолетостроительные и ракетостроительные предприятия заключали главным образом контракты на основе оплаты фиксированных цен плюс поощрительное вознаграждение, предусматривающие прибыли до уплаты налогов в размере 8,8% от суммы продаж. Но другие ведущие подрядчики, в том числе и «Дженерал электрик», заключали почти исключительно контракты на

основе фиксированных цен и на основе калькуляционных цен, по которым отношение прибылей к сумме продаж составляло в среднем 13,1%¹.

Фактическое первенство «Дженерал электрик» в области получения прибылей от производства вооружений особенно примечательно в двух отношениях. Корпорация является лидером в стране в области изощренной пропаганды, подчеркивающей ее «патриотизм», «незаинтересованность» в военном бизнесе и «малые размеры прибылей от него». Ее положение также четко отражает тенденцию вытеснения самолетостроительных компаний компаниями, производящими электронное оборудование, которые являются ведущими в производстве вооружений. Теперь рассмотрим по Приложению II и диаграмме положение отдельных компаний и групп компаний.

Нефтяные компании. «Стандард ойл (Нью-Джерси)» получила от заграничных инвестиций и военного бизнеса — этих двух взаимосвязанных источников — 445 млн. долл. прибылей, то есть в 2 раза больше любой другой корпорации и в 3 раза больше, чем «Дженерал электрик». Большая пятерка международных нефтяных компаний, которая входит в число 25 крупнейших промышленных корпораций, получила от 50% до 71% всех своих прибылей от военного бизнеса и заграничных инвестиций, причем $\frac{9}{10}$ этих прибылей — из второго источника. На долю этих 5 компаний приходится 69% всех прибылей от заграничных инвестиций, полученных 25 крупнейшими корпорациями, 16% прибылей — от военного бизнеса и 22% прибылей — от гражданской продукции, произведенной внутри страны.

Все эти 5 международных гигантов входят в число крупнейших 25 корпораций не только по огромным масштабам нефтяного бизнеса вообще. Особенно важную роль в росте этих компаний в последние десятилетия сыграли прибыли от заграничных инвестиций; именно этим объясняется то, что такое число отдельных компаний одной и той же отрасли вышло на первые места. Из 25 крупнейших корпораций только одна нефтяная компания, «Стандард ойл (Индиана)», ограничивала свою деятельность пределами страны, но ее владельцы

¹ См. House of Representatives Committee on Armed Service, «Procurement Practices in the Department of Defense. Hearing», 1960, p. 316.

предприняли энергичные шаги к тому, чтобы изменить это положение. Начиная с 1957 г. компания вложила сотни миллионов долларов на покупку и разведку концессий за границей. В результате открытия в 1961 г. крупных нефтяных месторождений удельный вес добычи сырой нефти за границей достиг 16% всей добычи компании, причем в перспективе предвидится еще большее увеличение доли добычи нефти за границей.

Прибыли крупных нефтяных компаний от военного бизнеса выглядят небольшими только в сравнении с их прибылями от заграничных инвестиций. В 1959 г. «Стандард ойл (Нью-Джерси)» получила от военного бизнеса почти такую же прибыль, как «Дюпон де Немур», а «Стандард ойл (Калифорния)» — больше, чем «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн». Эти цифры, возможно, недостаточно отражают огромные масштабы продажи нефти фабрикантам оружия и предприятиям, обеспечивающим последних электроэнергией и транспортом. Колонки в диаграмме, соответствующие данным министерства обороны, показывают, что в среднем прибыли нефтяных компаний от военного бизнеса составляют менее 5% всех их прибылей. Но по оценкам Гарвардского университета¹, 10% нефтепродуктов было потреблено непосредственно или косвенно для военных целей².

Автомобильные компании. В свое время «Дженерал моторз» была известна как ведущий поставщик вооружений. Но после окончания войны в Корее в связи с уменьшением значения сухопутных вооруженных сил ее военная роль резко упала. Например, в 1959 г. компания занимала всего лишь 21-е место в списке основных военных поставщиков³. Правда, она также имела сравни-

¹ См. U. S. Arms Control and Disarmament Agency, «Economic Impacts of Disarmament», Washington, Table I, p. 23.

² Однако в прибыли от заграничных инвестиций входят значительные прибыли, полученные от продаж военному ведомству. Автор поэтому полагает, что диаграмма правильно показывает комбинированные прибыли нефтяных компаний от военного бизнеса и заграничных инвестиций, хотя для большей точности следовало бы часть колонки, обозначающую прибыль от заграничных инвестиций, заштриховать так, чтобы показать прибыли, полученные из обоих источников.

³ По данным журнала «Юнайтед Стейтс Ньюс энд Уорлд рипорт», в 1962 г. «Дженерал моторз» занимала десятое место в числе крупнейших военных поставщиков. — *Прим. ред.*

тельно большие прибыли от военных заказов; это объясняется причинами, аналогичными тем, о которых говорилось в связи с «Дженерал электрик». Поэтому прибыли «Дженерал моторз» от военного бизнеса, составлявшие 35 млн. долл., были ненамного меньше прибылей таких компаний, специализировавшихся на производстве вооружений, как «Дженерал дайнэмикс» и «Боинг компани». Однако относительный размер их равнялся всего лишь 4% общей суммы прибылей «Дженерал моторз». Между тем значение заграничных инвестиций компании быстро возросло и «Дженерал моторз» была единственной компанией, кроме нефтяных, которая в 1959 г. получила от заграничных инвестиций свыше 100 млн. долл. прибыли — а именно 166 млн. долл. Прибыли компании от военного бизнеса и заграничных инвестиций составили 201 млн. долл., таким образом, 23% прибылей «Дженерал моторз» были получены из этих источников.

И все же «Дженерал моторз» имеет другие результаты от экономики милитаризма, чем «Стандард ойл». Нефтяной гигант платит федеральному правительству очень небольшие налоги и получает таким образом *чистыми* большую часть своих огромных прибылей, которые обеспечиваются внешней политикой Вашингтона. А «Дженерал моторз» со своего прибыльного гражданского бизнеса уплачивает подоходный налог, в три раза превышающий ее прибыли от заграничных капиталовложений и военного бизнеса. Большая часть уплачиваемого ею налога идет на финансирование прибылей других компаний от военного бизнеса и заграничных инвестиций.

Этот контраст будет рассмотрен ниже в последующих главах. Здесь мы упомянули о нем для того, чтобы проиллюстрировать существование больших различий между отдельными корпорациями в условиях экономики холодной войны, различий, которые помогают объяснить конфликты и колебания по вопросам бюджетной и внешней политики.

«Форд мотор компани», автомобильный промышленник номер два, получила в 1959 г. всего лишь 12% своих прибылей от военного бизнеса и заграничных инвестиций, и притом ничтожно мало от военного бизнеса. Однако эта цифра преуменьшает потенциальные возможно-

сти компании и, возможно, даже ее положение в 1959 г. «Форд» показал, что только 11% его прибылей было получено от операций за границей, однако 27% всех выпущенных автомобилей было произведено вне Соединенных Штатов. Такое несоответствие объясняется отчасти методами ведения бухгалтерского учета, которые преуменьшают прибыли, полученные за границей. В 1960 и 1961 гг. прибыли «Форда» от заграничных инвестиций резко возросли, достигнув 17% общей суммы объявленных прибылей. Дальнейший рост их представляется неизбежным, поскольку «Форд» расширяет свои капиталовложения и производство за границей.

«Форд» предпринял также важный шаг к тому, чтобы резко увеличить свой военный бизнес, купив «Филко корпорейшн», которая получает основные заказы от министерства обороны. Эти заказы составляют 100 млн. долл. в год, и в будущем, опираясь на финансовую и политическую мощь «Форда», «Филко корпорейшн» сможет получать заказы на гораздо большую сумму.

«Крайслер корпорейшн», занимавшая в течение ряда лет неустойчивое положение в автомобильной промышленности, получила от министерства обороны дополнительный заказ, чтобы удержаться в отрасли, что было сделано, вероятно, с ведома «Дженерал моторз». Кроме того, «Крайслер» энергично развивала свой бизнес за границей после того, как она приобрела у «Форда» большой пакет акций «Симка корпорейшн».

Если рассматривать большую тройку как единую группу, то за последние годы она получила 25% общей суммы прибылей от заграничных инвестиций и военного бизнеса.

Электротехнические компании. В числе 25 крупнейших корпораций имеются 4 электротехнические компании, включая упоминаемую выше «Дженерал электрик». «Вестингауз электрик», электротехническая компания номер 2, получила от заграничных инвестиций и военного бизнеса 28% своих прибылей, а «Дженерал электрик» — даже 51%. Однако «Вестингауз электрик» в настоящее время энергично увеличивает свои инвестиции за границей и, как отмечалось в главе II, старалась за последние 5 лет расширить свой военный бизнес.

«Уэстерн электрик», промышленное дочернее предприятие телефонной системы «Бэлл», далеко обогнала

«Вестингауз электрик» в области военного бизнеса как по его абсолютному размеру, так и по удельному весу в общем бизнесе. В 1959 г. «Уэстерн электрик» получила, по подсчетам, $\frac{1}{3}$ своих прибылей от военного бизнеса. «Американ телефон энд телеграф» получает дополнительные прибыли от обслуживания министерства обороны, поставщиков вооружения и других телефонной связью и оказания им других видов услуг. В 1959 г. «Рейдио корпорейшн оф Америка» («РКА»), подобно «Дженерал электрик», благодаря огромным военным заказам получила 50% своих прибылей от военного бизнеса и заграничных инвестиций. Традиционные виды деятельности «РКА» — радиовещание и производство потребительских товаров — потеряли относительно свое значение и уже не обещают в будущем способствовать росту операций корпорации. В 1960 г. прибыли «РКА» от военного бизнеса и заграничных инвестиций значительно увеличились по сравнению с данными за 1959 г., показанными в диаграмме.

Химические компании. В состав 25 крупнейших промышленных корпораций включаются «Дюпон де Немур» и «Юнион карбид». Первая получила, по оценкам, от военного бизнеса и заграничных инвестиций 27% своих прибылей, а вторая — 40%. «Юнион карбид» значительно больше расширила свой военный бизнес и заграничные инвестиции, чем «Дюпон де Немур», и в результате завоевала важные позиции в химической промышленности. Однако компания «Дюпон де Немур» начала быстро осуществлять программу экспансии за границей и благодаря этому может предотвратить дальнейшую потерю своих позиций.

В отличие от упомянутых выше отраслей прибыли химических компаний от заграничных инвестиций и от военных заказов распределяются примерно в равной пропорции. Являясь традиционно производителями военной продукции, они сейчас особенно заняты производством материалов для термоядерного оружия, и поэтому предложения о прекращении производства таких материалов чувствительно касаются их. Правительство США в своих весьма ограниченных предложениях о разоружении предусматривает прекращение производства этих материалов в числе мероприятий, подлежащих осуществлению на первом этапе. В последнее время химические

компании с новой энергией начали расширять свои капиталовложения за границей, и если эта тенденция будет продолжать развиваться и впредь, их заграничный бизнес вскоре значительно превысит их военное производство.

Самолетостроительные компании. Две самолетостроительные компании, числящиеся в списке министерства обороны,— «Дженерал дайнэмикс» и «Боинг компани»,— получая, как обычно, крупные прибыли от военного бизнеса, имели в 1959 г. убыток от гражданского производства.

Они к тому же еще не приобрели такой же устойчивости в военном бизнесе, как другие гигантские корпорации. Они входят в число крупнейших 25 корпораций только потому, что отбор компаний производился в соответствии с объемом продаж. Ни одна из этих двух компаний и вообще ни одна самолетостроительная компания еще не достигла и не приблизилась к уровню крупнейших 25 корпораций по размеру прибылей или вложенного капитала. Отчасти это, возможно, результат статистической ошибки, но отчасти это свидетельствует о реальных пределах возможностей для роста прибылей профессионального фабриканта оружия в существующей обстановке холодной войны.

Стальные компании. «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн» получила от заграничных капиталовложений и военного бизнеса «только» 15% всех своих прибылей, «Бетлехем стил» — 22%; разница между ними объясняется главным образом тем, что «Бетлехем стил» строит военные суда. Оценки прибылей этих компаний очень приблизительны. Согласно этим оценкам, прибыли от заграничных инвестиций составляют всего лишь 5% общей суммы прибылей, хотя, например, «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн» получает 30% потребляемой ею руды из Венесуэлы на весьма выгодных условиях, а «Бетлехем стил», помимо столь же выгодных заграничных инвестиций в железорудные месторождения, владеет ценными месторождениями марганцевой руды и других полезных ископаемых. Поскольку первоклассные железорудные запасы в США относительно истощены, инвестиции колониального типа в Венесуэле, Чили, Канаде и других странах приобрели решающее значение для высокоприбыльных операций этих гигантов сталелитейной промыш-

ленности; однако в опубликованных отчетах компаний этот фактор не выделен.

Тем не менее в результате изменений в военной технике стальные гиганты, так же как и автомобильные компании, потеряли центральное место, которое они когда-то занимали в области производства вооружений. В связи с экономикой холодной войны позиции сталелитейных компаний среди американских корпораций относительно ослабли, и эта тенденция может усилиться, поскольку они, по-видимому, не смогут преодолеть тенденцию к снижению производства, преобладающую после достигнутого в 1955 г. наивысшего уровня.

Другие компании основных отраслей промышленности. «Гудйир тайр энд раббер компани» — крупнейшая компания по производству автомобильных шин. Ее заграничные инвестиции и военный бизнес, главным образом широко разветвленная сеть шинных заводов, обеспечивают 41 % общей прибыли. «Интернэшнел харвестер» (сельскохозяйственные машины) также в значительной степени зависит от инвестиций за границей; она получает из этого источника $\frac{1}{3}$ своих прибылей плюс небольшую сумму от военного бизнеса, игравшего в прошлом важную роль.

Компании пищевой и мыловаренной промышленности. У компаний «Свифт» и «Армур», «Нэшнел дэари» и «Проктер энд Гэмбл» доля прибылей от военного и заграничного бизнеса сравнительно незначительна. Наименьший уровень — 7 % отмечается у компании «Армур», предприятия которой в Южной Америке перешли в другие руки или подверглись ограничениям в отношении размеров прибылей, а самый высокий — 22 % у «Проктер энд Гэмбл», имеющей крупные инвестиции за границей. Если принять во внимание размер налогов, то общий итог военизированной экономики складывается определенно не к выгоде легкой промышленности, и это усугубляется еще тем фактом, что в течение последних двух десятилетий, охватывающих период второй мировой войны и холодной войны, позиции легкой и пищевой промышленности в общей структуре американских корпораций явно ухудшились. Сейчас компании пищевой промышленности отнесены к сверхгигантам только вследствие быстрой оборачиваемости капитала, в связи с чем они занимают одно из первых мест по объему продаж.

Но ни одна из этих компаний не принадлежит к крупнейшим 25 по инвестированному капиталу, хотя «Проктер энд Гэмбл» входит в их число по размерам прибылей.

«*Интернэшнел бизнес мэшинз*». Здесь следует особо остановиться на одной из компаний, которая формально не принадлежит к 25 крупнейшим по объему своих продаж в 1959 г.,— это «Интернэшнел бизнес мэшинз» («ИБМ»). То, что она не была включена в их число, явилось случайной статистической ошибкой, обусловленной принятым методом классификации по объему продаж. «ИБМ» предпочитает сдавать машины в прокат, вместо того чтобы продавать их; вследствие этого ее объем продаж по сравнению с другими компаниями искусственно снижается. Согласно любому реальному критерию, эта компания должна быть полностью отнесена к сверхгигантам, и она растет быстрее их всех. В 1961 г. она заняла двадцать второе место по объему продаж. По размеру прибылей она занимала в 1959 г. тринадцатое место, а в 1961 г.—десятое. Хотя формально «ИБМ» отнесена к группе предприятий, выпускающих неэлектрическое оборудование, она тем не менее является мировым лидером в области конструирования и производства счетнорешающих устройств и аналогичной продукции. Она находится на самой передовой линии технического прогресса и ближе к электронным предприятиям, продукцию которых она интенсивно использует, а в некоторых масштабах изготавливает и сама, чем к обычным машиностроительным фирмам.

В 1959 г. «ИБМ» получила 175 млн. долл. прибылей¹, в том числе 40 млн. долл.—от инвестиций за границей и около 45 млн. долл.—от военного бизнеса. В 1961 г. прибыли «ИБМ» из этих двух источников составили около 120 млн. долл. Потребности в технике в период второй мировой войны дали возможность «ИБМ» занять в Соединенных Штатах чрезвычайно сильные позиции. Ныне значительная доля капитала компании инвестирована за границей, и она крайне заинтересована в дальнейшем осуществлении военной программы, однако с развитием научно-технического прогресса, автоматиза-

¹ Включая ту часть прибылей «ИБМ уорлд трейд корпорейшн», которая не включена в отчетные данные корпорации.

ции и оснащения приборами гражданские рынки компании тоже быстро расширяются и расширились бы еще быстрее в условиях разоружения.

ДАННЫЕ О ВЗЯТЫХ НА ВЫБОРКУ 30 КОМПАНИЯХ

В Приложении III приведены данные, аналогичные данным Приложения II, по 30 репрезентативным, более мелким компаниям из числа 500 крупнейших. Приложение составлено путем выборки каждой 16-й компании из списка компаний журнала «Форчун»; только 2 раза этот порядок был нарушен.

Общая сумма прибылей этих 30 компаний после уплаты налогов составила 401 млн. долл., в том числе 91 млн. долл., или 22,7%, прибыли от заграничных инвестиций и 82 млн. долл., или 20,4%, от военного бизнеса. Оба эти источника дали 173 млн. долл., или 43,1% всех прибылей. Хотя этот процент несколько превышает процент по 25 крупнейшим корпорациям, однако разница находится в пределах ошибок при выборке и подсчетах.

Но в то время как у 25 сверхгигантов прибыли от заграничных инвестиций были в 2,5 раза выше, чем от военного бизнеса, у 30 корпораций второй группы, взятых выборочно, прибыли от заграничных инвестиций лишь незначительно превышали прибыли от военного бизнеса. Это различие можно частично объяснить случайной статистической ошибкой. Основная причина заключается, по-видимому, в ограниченных возможностях развития современных компаний, выпускающих вооружение, о чем говорилось выше в связи с характеристикой самолетостроительных компаний. В то время как ряд этих корпораций выдвинулся на первые места, наивысшего уровня достигли сравнительно немногие. В числе 25 крупнейших промышленных компаний самолетостроительных только две, но в числе следующих 25 крупнейших по объему продаж компаний самолетостроительных 5. Кроме того, как отмечалось в главе IV, заграничные инвестиции отличаются большей концентрацией, чем военный бизнес. Этим объясняется тот факт, что наиболее крупные корпорации получают от заграничных инвестиций относительно большую долю прибылей, чем менее крупные, а в отношении прибылей от военного бизнеса наоборот.

Предполагается, что взятые на выборку 30 компаний достаточно репрезентативны и отражают положение 475 промышленных компаний, занимающих последующие за 25 сверхгигантами места. Соответственно этому общая сумма прибылей этих 475 компаний, как показано, была распределена между прибылями от заграничных инвестиций, военного бизнеса и из других источников в той же пропорции, как прибыли взятых на выборку 30 компаний. К этим итогам были приплюсованы данные по 25 сверхгигантам и таким образом получены общие итоги по 500 крупнейшим промышленным компаниям (см. Приложение IV).

Объявленные прибыли всех 500 компаний в 1959 г. составили после уплаты налогов 12 млрд. долл. Из них несколько более 3 млрд. долл., или 25%, было получено от заграничных инвестиций, несколько более 2 млрд. долл., или 17%, — от военного бизнеса. Как отмечалось в главах III и IV, эти результаты совпадают с нашими оценками общей суммы прибылей всех корпораций из этих источников.

Приложения II и III также показывают, что свыше $\frac{1}{3}$ прибылей большинства исследованных компаний было получено от заграничного и военного бизнеса. Однако между отдельными компаниями наблюдаются большие различия. Имеется несколько крупных и очень крупных корпораций, приведенных в приложениях, которые имеют незначительную выгоду от холодной войны или даже несут убытки, если учесть налоги, которые они платят для ее ведения.

Тенденции роста капиталовложений за границей и военного бизнеса имеют весьма важные политические и социальные последствия. Но не следует игнорировать значение крупных сдвигов между отдельными компаниями и отраслями в отношении бизнеса, в особенности военного. Видное место в нынешнем деловом мире занимают новички, которые поразительно расширились благодаря военным заказам. Положение компаний, которые шли не в ногу с другими в области военного или заграничного бизнеса, относительно ухудшилось, а в некоторых случаях абсолютные размеры их прибылей сократились. Эти сдвиги имеют также далеко идущие последствия для жизни миллионов людей и оказывают большое влияние на позиции влиятельных групп.

ГЛАВА VI

Отраслевая структура военного бизнеса

В этой главе мы переходим от рассмотрения положения отдельных гигантских корпораций к исследованию значения вооружения для целых отраслей. Свыше $\frac{1}{3}$ всех военных расходов идет на оплату военнослужащих и вольнонаемного гражданского персонала. Остальное идет непосредственно на оплату товаров и услуг деловых фирм. При этом предприятия, выпускающие предметы длительного пользования, поглощают основную часть этих расходов. В табл. 3 военные расходы в 1959 финансовом году и намеченные в официальной смете на 1963 финансовый год разбиты по основным статьям.

Отрасли, выпускающие товары длительного пользования, поставили военному ведомству и связанным с ним организациям в 1959 финансовом году продукции на сумму свыше 20 млрд. долл., и предполагается, что их поставки в 1963 финансовом году составят свыше 25 млрд. долл. Большая часть этих поставок приходилась на металлургическую и металлообрабатывающую промышленность. В 1959 и 1960 гг. доля заработной платы и жалованья в этих отраслях составляла 54% всей заработной платы и жалованья лиц, работающих по найму в обрабатывающей промышленности. Как обрабатывающая промышленность является центром, вокруг которого вращается вся экономическая деятельность, так металлургическая и металлообрабатывающая отрасли являются ядром обрабатывающей промышленности. Они также представляют наиболее неустойчивый основной элемент экономики и поэтому в огромной степени определяют ее колебания.

Какую роль играют военный бизнес и заграничные капиталовложения в общей деятельности металлообрабатывающей промышленности?

Таблица 3

**Структура расходов на национальную оборону
и освоение космического пространства
в 1959 и 1963 финансовых годах, млрд. долл.**

Статьи расходов	1959 г. (факти- чески израсхо- довано)	1963 г. (смета)
Товары длительного пользования	20,7	25,5
Строительство	2,2	2,0
Товары недлительного пользова- ния и услуги	6,7	7,3
Жалованье и заработная плата	17,0	20,3
Всего	46,6	55,1

Примечание. Данные охватывают военные функции министерства обороны и Комиссии по атомной энергии и другие более мелкие статьи расходов, официально отнесенные к национальной обороне; сюда включены также расходы Национального управления авиации и освоения космического пространства. В статью жалованье и заработная плата включена также оплата гражданского персонала.

Источник. Составлено по данным „Budget of the U. S.“, 1961 и 1963, и «Budget Appendix», 1963.

Табл. 4 показывает распределение конечных рынков сбыта продукции этой отрасли в 1959 г.

Гражданские рынки сбыта оборудования производственного назначения (или инвестиционных товаров) и потребительских товаров были в 1959 г. еще самыми крупными: на первые приходилось 31%, на вторые — 28% всех продаж. Но военный рынок отставал ненамного, на него приходилось 25% всех продаж. Внешние рынки обеспечили еще 14% сбыта, причем $\frac{5}{6}$ его составляли продажи заграничных предприятий металлообрабатывающих компаний. Остальная небольшая сумма приходилась на продажи гражданским правительственным организациям и учреждениям.

На оба рынка, которые мы рассматриваем, — военные ведомства и внешний, вместе взятые, — приходилось около $\frac{2}{5}$ всех продаж. Военный рынок сам по себе был ненамного меньше каждого из обоих гражданских рын-

Таблица 4

**Анализ рынков металлообрабатывающей
промышленности,
1959 г.**

Рынок	Продажа по оптовым ценам, млрд. долл.	Удельный всг. %
Оборудование производствен- ного назначения	25,9	30,7
Потребительские товары . . .	23,3	27,6
Военное снаряжение	20,8	24,7
Внешние рынки	11,9	14,1
Невоенная продукция для пра- вительства	2,4	2,9
Всего	84,9	100,0

И с т о ч н и к. См. Приложение IV.

ков в отдельности. В последние годы расходы на средства производства и потребительские товары длительного пользования имели тенденцию к застою. Ни те ни другие не достигали после 1959 г. прироста в 23%, который показан в табл. 3 в отношении расходов на военную продукцию и освоение космического пространства. Исходя из этого, можно сказать, что в настоящее время три главных внутренних рынка продукции металлообрабатывающей промышленности имеют приблизительно одинаково важное значение.

Внешний рынок, снабжаемый главным образом заграничными предприятиями, принадлежащими металлообрабатывающим фирмам США, примерно в два раза меньше любого из трех крупных внутренних рынков. Но он расширяется быстрее других: в 1957—1960 гг. он вырос на $\frac{1}{3}$. Если тенденции последнего времени будут продолжаться и впредь, то к 1970 г. внешний рынок может приобрести столь же важное значение, как и любой из внутренних рынков, и тогда могут образоваться четыре приблизительно равных крупных рынка сбыта продукции металлообрабатывающей промышленности.

Огромный военный рынок оказывает серьезное и сложное влияние на все стороны национальной экономики страны. Министерство торговли подчеркнуло это обстоятельство в книге о национальном доходе:

«По сравнению с довоенным периодом объем покупок, осуществляемых государством, относительно существенно увеличился, и это увеличение в основном отражало потребности национальной обороны... Изменения в программе обороны явились также главным источником послевоенных колебаний государственных расходов.

Выраженные в абсолютных данных, а также в процентах эти колебания были особенно большими в области закупок военного снаряжения, которые в настоящее время представляют самую крупную отдельную статью расходов на оборону, разбитых на основные категории по целевому назначению. Кроме того, структура закупок военного снаряжения непрерывно меняется, поскольку быстрый прогресс в военной технике обуславливает быстрый моральный износ вообще и переход от традиционных к термоядерным и другим современным видам вооружения в частности.

Так как производство продукции военного назначения сосредоточено в значительной мере в отраслях, выпускающих предметы длительного пользования, влияние изменений в программе обороны на национальную экономику не может быть выведено путем сравнения одних только общих итогов продукции на оборону и всего производства. Как показывает последующий анализ послевоенных колебаний деловой конъюнктуры, специфическое влияние на промышленность покупок для обороны является существенным звеном в цепи причинных связей, объясняющим динамику послевоенной деловой конъюнктуры»¹.

ВОЕННЫЙ БИЗНЕС ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Военный бизнес распределен чрезвычайно неравномерно между отдельными отраслями металлообрабатывающей промышленности. В некоторых из них он играет незначительную роль, в других является главным фак-

¹ U. S. Department of Commerce, «U. S. Income and Output», 1958, p. 5, 6.

тором. В табл. 5 приведены оценочные данные о военном бизнесе отдельных отраслей металлообрабатывающей промышленности в соответствии с весами, разработанными Федеральным резервным управлением для исчисления индекса промышленного производства.

Таблица 5

**Доля металлообрабатывающей промышленности
в общем промышленном производстве
и в производстве военной продукции, 1957 г.**

Отраслевые группы	Доля в общем промышленном производстве, веса Федерального резервного управления	В том числе военная продукция
Производство самолетов и частей к ним	4,61	3,61
Производство электротехнического оборудования и машин	6,39	2,40
Производство артиллерийского снаряжения	1,25	1,00
Машиностроение	8,92	0,89
Судостроение	0,90	0,63
Приборостроение	1,66	0,55
Производство строительных металлических частей	2,91	0,29
Производство автомобилей и железнодорожных транспортных средств	5,08	0,25
Производство штамповок, инструментов и т. п.	1,90	0,19
Производство разных изделий из металла	0,61	0,03
Всего	34,40	9,84

Источник. Общие веса взяты из работы Федерального резервного управления, „Industrial Production 1959 Revision“, Washington, 1960, p. S-5-S-10. Веса продукции на оборону подсчитаны автором по данным различных источников.

По всей металлообрабатывающей промышленности, как показывают данные таблицы, военное производство составляет 9,84 пункта из 34,40 пункта, или 28,5% об-

шего объема. Эта цифра согласуется с меньшим процентом, показанным в табл. 4, потому что в тот итог, на базисе которого исчислено процентное отношение, включена продукция предприятий, находящихся за границей¹. Пять отраслей, в которых военный бизнес составляет $\frac{1}{3}$ или более их общего производства, дают $\frac{6}{7}$ военной продукции отраслей, выпускающих товары длительного пользования. Сюда относятся самолетостроительная, электротехническая, артиллерийская, судостроительная и приборостроительная промышленность.

Самолетостроение. Самолетостроительная промышленность остается по-прежнему самой крупной отраслью, но ее значение относительно уменьшилось. Вследствие того что самолетостроительные фирмы с успехом стали получать заказы на производство ракет, они как группа в состоянии сохранить большую часть максимального объема бизнеса, выраженного в абсолютных данных, хотя занятость в этой отрасли сократилась, а некоторые компании были совсем вытеснены.

Почти 80% бизнеса самолетостроительных компаний приходится на военный; при этом продажи министерству обороны обеспечивают им *свыше* 100% прибылей, поскольку гражданский бизнес приносит им убытки, о чем говорилось в главе II. Этот опыт должен укрепить решение промышленников сосредоточить внимание на военном производстве как источнике прибылей. Несколько лет назад было много разговоров об устранении этой зависимости путем поощрения развития гражданского бизнеса. Однако сейчас эти разговоры прекратились. Если самолетостроительные компании США, в руках которых сосредоточено 85% производства реактив-

¹ Федеральное резервное управление выделяет только 3,46 пункта на «оборонное оборудование», но эта цифра, как следует признать, основана на неполной классификации, в которой частично исключены некоторые полностью военные отрасли и совсем не включена военная продукция отраслей смешанного характера, таких, как электроника. Агентство США по разоружению и контролю над вооружением опубликовало цифры за 1958 г., составленные Гарвардским университетом; если на основании этих цифр произвести подсчет применительно к весам Федерального резервного управления, то в целом на военную продукцию металлообрабатывающей промышленности придется примерно 9 пунктов, или немногим меньше итога в табл. 5. (Составлено по данным «Economic Impacts of Disarmament», Table I, p. 23.)

ных транспортных самолетов всего капиталистического мира, не могут получать от этого прибыли в размерах, соответствующих их нормам, то отсюда следует, что перспективы для них в разоруженном мире действительно туманны.

Электронная промышленность. В табл. 5 показано, что в 1957 г. военная продукция электротехнических отраслей была равна $\frac{2}{3}$ продукции самолетостроительной промышленности. В правительственной статистике и в показателях большинства крупных компаний фактически объединены две отрасли электротехнической промышленности. Это, во-первых, традиционная электротехническая промышленность и, во-вторых, электронная промышленность. Почти весь военный бизнес связан с новой электронной промышленностью, которая с момента своего возникновения носит в высшей степени военный характер и достигла высокого уровня развития в значительной мере благодаря военным заказам.

Использование электроники в военных целях необычайно расширилось после войны в Корее. Показанное в таблице соотношение между электротехнической и авиационной промышленностью, составляющее $\frac{2}{3}$, уже несколько устарело, электронная промышленность догоняет самолетостроение в области военного производства. В течение нескольких лет свыше 50% всей продукции электронной промышленности направлялось непосредственно военному ведомству, а если учесть еще косвенное использование, то этот показатель составит примерно $\frac{2}{3}$. Таким образом, эта отрасль действительно в значительной степени зависит от военных заказов. Характерно, возник термин «ракетно-электронная» промышленность, отражающий особенность производства нового типа узковоенного назначения, не укладывающегося ни в одну из стандартных групп, установленных цензом, но охватывающего заводы, отнесенные ныне к целому ряду отраслей, согласно группировке, принятой цензом. Кроме того, поскольку самолетостроительные предприятия пытаются расширить свою деятельность, распространив ее на производство ракет, и создают зачастую у себя электронные цехи, границы между этими двумя отраслями становятся менее определенными.

Продажа продукции электронной промышленности непосредственно для военных целей увеличилась за 10 лет

в 10 раз — с 500 млн. долл. в 1950 г. до 5 млрд. долл. в 1960 г.; ее доля в общей сумме продаж достигла в 1960 г. 51% против 19% в 1950 г. Предполагается, что эта отрасль доведет объем непосредственного военного бизнеса в 1970 г. до 12 млрд. долл. (Подробнее об этом см. ниже, в главе XI.) В то же время продажа потребительской продукции, которая была прежде основой этой отрасли, увеличилась за указанное десятилетие с 1,5 млрд. долл. до 2,1 млрд. долл., что означает весьма незначительное увеличение физического объема, если учесть имевший место за это время рост цен. В области радиоаппаратуры и проигрывателей заграничные изделия вытеснили на гражданском рынке отечественную продукцию, поэтому производство в стране все больше сосредоточивается на выпуске изделий для военных целей.

Кроме военной продукции и потребительских товаров, электронные предприятия продают запасные части, трубки, полупроводники и разнообразные полуфабрикаты. В 1960 г. этих товаров было продано на 2,65 млрд. долл., или больше, чем потребительских товаров¹. В конечном счете эта продукция идет потребителям для использования в промышленности вообще или для военных целей. Несомненно, что не менее половины ее входит в конечном итоге в готовые изделия, предназначенные для военных целей. Таким образом, 65% всей продукции электронной промышленности направляется непосредственно или косвенно на военный рынок.

Только незначительная часть (возможно, 5%) традиционного электрооборудования — генераторы, трансформаторы, бытовые электроприборы и т. п. — идет на военные цели; однако в середине 1950-х годов, когда значительная часть оборудования электростанций предназначалась для производства термоядерного оружия, положение было иным. На электронную промышленность приходится немногим более половины стоимости всей продукции обеих отраслей в оптовых ценах.

Если рассматривать обе отрасли вместе, то окажется, что около 35—40% всей их продукции предназначено для военных целей. Этот процент согласуется с показанными

¹ См. Standard and Poors, Industry Survey; «Electronics, Basic Analysis». July 21, 1960; «New York Times», December 17, 1960.

в Приложении II данными о главных компаниях в старых отраслях. У многих более мелких компаний процент военного бизнеса больше, чем у «Рэйтион» и «Дженерал присижн эквипмент», и они, подобно самолетостроительным компаниям, оказались почти в полной зависимости от Пентагона.

Как показано выше, «Дженерал электрик» по размерам прибылей от военного бизнеса уже намного превзошла все другие компании, а «Интернэшнел бизнес машинз» и «Уэстерн электрик» по уровню прибылей от военного бизнеса стоят наравне с гигантскими самолетостроительными фирмами. Электронная промышленность уже является решающей развивающейся отраслью, связанной с вооружением, и если рассматривать ее вместе с новой ракетно-электронной промышленностью, то в течение немногих лет она превзойдет самолетостроительную промышленность в качестве ведущей военной отрасли.

Прочие отрасли металлообрабатывающей промышленности. Производство артиллерийского снаряжения осуществляется главным образом на специальных заводах, приобретенных или построенных машиностроительными фирмами или корпорациями — новыми комбинированного типа современными претендентами на создание империи. Состав продукции этих заводов менее четко определен, чем прежде, и включает много деталей ракет, а также традиционные орудия и другое вооружение.

Судостроение по-прежнему остается крупной, в значительной степени военной отраслью промышленности, хотя ее относительная роль в военном снабжении уменьшилась по сравнению с периодом второй мировой войны. В связи с переходом от производства надводных кораблей на строительство подводных лодок произошел большой сдвиг, причем главную выгоду из этого извлекла компания «Дженерал дайнэмикс» через свое отделение «Электрик боут». В военных закупках все большее место занимают приборы, такие, как электронные.

Машиностроительные фирмы участвуют в военном бизнесе не в одинаковой степени; их участие выражается в производстве частей для ракет, в производстве машин для военных заводов, принадлежащих правительству или поставщикам вооружений, и в производстве машин для выпуска продукции, которая в конечном счете используется для военных целей. Можно предположить, что

предприниматель, выпускающий горное оборудование, столь же уверен в том, что проданное им оборудование для уранового рудника предназначено в основном для удовлетворения военного спроса, как если бы он получил заказ непосредственно от министерства обороны. Непосредственный и косвенный военный бизнес машиностроительных компаний, по-видимому, составляет сейчас около 10—15% их общего объема продаж. Пять лет назад их доля в производстве вооружения была больше.

Из всех основных отраслей тяжелой промышленности наиболее резко были отброшены на периферию военного бизнеса автомобильные корпорации. Министерство обороны покупает очень мало легковых автомобилей, грузовиков, джипов и танков даже для замены изношенных, так как оно имеет излишки их и поскольку сухопутная армия теряет свое значение. От прежнего бизнеса остались в основном только крохи, которые различные автомобильные компании сохранили благодаря своим связям военного времени с самолетостроительной промышленностью, как, например, отделение компании «Дженерал моторз», «Аллисон», выпускающее двигатели.

Правительство Кеннеди предприняло широкую подготовку к войне с помощью обычных видов вооружения, в результате чего автомобильные фирмы получили несколько дополнительных заказов. Однако это едва ли будет крупным или длительным сдвигом в структуре закупок, достаточным для того, чтобы производство вооружений снова приобрело основное значение для автомобильной промышленности.

Доля участия различных отраслей металлообрабатывающей промышленности в инвестициях за границей коренным образом отличается от их доли участия в военном бизнесе. Продажи заграничных предприятий главных отраслей металлообрабатывающей промышленности США в 1960 г. составили: транспортные средства — 6,2 млрд. долл., машины, кроме электрических, — 2,5 млрд. долл. и электрооборудование — 2,3 млрд. долл.¹ Компании, выпускающие транспортное оборудование, в данном случае автомобильные фирмы, — господствуют на рынке металлообрабатывающей продукции за границей. Таким образом, относительно незначительное участие

¹ См. «Survey of Current Business», September 1961.

автомобильных фирм в военных заказах отчасти компенсируется, как мы видели при анализе положения отдельных компаний, их очень большим бизнесом за границей.

Машиностроительные компании тоже вложили значительную долю своего капитала за границей, однако в этом отношении отдельные компании сильно отличаются друг от друга. Если взять машиностроение в целом (без электротехнической промышленности), то заграничный бизнес несколько превосходит военный бизнес. Между тем военный бизнес электротехнических компаний в 2 или 3 раза превышает их инвестиции за границей.

Отрасли по производству основных металлов. Конечные рынки сбыта продукции отраслей по добыче руды и выплавке металла приблизительно пропорциональны рынкам металлообрабатывающих отраслей. Поскольку 25—30% продукции этих последних идет на военные цели, то можно предположить, что такая же доля продукции металлургической промышленности имеет то же самое конечное назначение. Тем не менее в связи с наличием многих особых факторов следует внести поправку в этот вывод, большей частью в сторону уменьшения приведенных цифр.

Много металла направляется в строительство, где доля его использования для военных целей меньше, чем в металлообрабатывающей промышленности. Накопление военных запасов, которое оказывало влияние в противоположном направлении, теперь имеет ничтожное значение.

Весьма важное значение имеет наблюдающееся в последнее время снижение веса ракет, самолетов сверхзвуковой скорости и других новых видов вооружения по сравнению с их стоимостью в долларах. Как заявил бывший президент Эйзенхауэр, стоимость этих видов оружия часто равна их весу в золоте (или по меньшей мере правительство столько платит за них). Меньший вес материалов частично компенсируется большей стоимостью за фунт сырья, потребленного при их производстве. Кроме весьма дорогостоящих новых металлов, отличающихся исключительной прочностью, теплостойкостью и другими качествами, предпочтение отдается высоколегированным сплавам обычных металлов. Так, значительная часть стали, используемой для производства воору-

жений, является нержавеющей сталью, которая продается по цене в 8—10 раз дороже, чем углеродистая сталь, и стальные поковки, цена которых в 5—10 раз выше цены обычного стального проката.

По-видимому, обработка материалов занимает больше времени и проходит больше стадий в военном производстве, чем в гражданском. Кроме того, как показано в главе I, повышение стоимости продукции на стадии производства вооружений происходит в значительной мере за счет неосязаемых статей (оплата инженерно-технического и административного персонала и т. п.). Таким образом, в итоге меньший вес используемого металла дает больший эффект, чем более высокая цена за единицу веса.

Из вышеизложенного следует, по-видимому, что военный рынок, быть может, в конечном счете поглощает 15—20% производства металлов и 25—30% продукции отраслей металлообрабатывающей промышленности в стоимостном выражении. Доля потребления металлов на военные цели — 15—20% их производства, — несомненно, значительно ниже, чем это было 10 лет назад при соответствующем уровне производства вооружений.

Больше всего сократилось использование в военном производстве стали, то есть металла, на который приходится большой объем производства. В настоящее время для военных целей используется по весу только несколько процентов общего выпуска стали. Однако потребление на военные цели весьма ценных стальных поковок и нержавеющей стали составляет половину или более всей продукции. За последние годы в связи с производством ракет увеличились масштабы использования для военных целей нержавеющей стали. В стоимостном выражении около 10% продукции стали, возможно, используется для военных целей, не считая при этом косвенное использование.

Резко сократилось относительное использование алюминия для военных целей, а возможно, имело место и некоторое абсолютное сокращение.

По подсчетам «Кайзер компани», одного из 3 крупных производителей алюминия, покупки алюминия непосредственно для целей обороны сократились с 287 тыс. т в 1955 г. до 225 тыс. т в 1959 г., причем последняя цифра составляла 9% всего объема продаж. Столько же его

входит в конечном счете в готовую продукцию военного назначения, выпускаемую отраслями, использующими алюминий, такими, как самолетостроительная, электронная и строительная промышленность. Таким образом, 15—20% алюминия по весу предназначено для военных покупателей. С учетом того, что военные заказы оплачиваются по более высоким ценам, можно считать, что военный рынок обеспечивает до 30% всех продаж и прибылей алюминиевых фирм.

Наиболее крупным промышленным потребителем меди является электротехническая промышленность, 35—40% продукции которой идет на военные цели. Значительная часть меди используется также электрическими и телефонными компаниями. Использование меди для военных целей не превышает, вероятно, 10%. В общем можно сказать, что по стоимости доля меди, идущая на военные цели, несколько меньше доли алюминия. Большое количество свинца используется Комиссией по атомной энергии, и это частично компенсирует резкое сокращение потребления этого металла для производства традиционных видов вооружения. Если взять всю группу цветных металлов в целом — меди, свинца и цинка, то можно считать, что 15—20% их продукции в стоимостном выражении в конечном счете идет на военные цели.

Для военных целей преимущественно используются новые металлы, или, возможно, правильнее было бы сказать, что военные потребности вызвали появление на рынке целого ряда новых металлов, которые прежде использовались только для опытных целей.

Роль магния, более легкого металла по сравнению с алюминием, менялась в зависимости от резких колебаний военного спроса. Производство магния приобрело настолько важное значение, что вес его в индексе промышленного производства, исчисляемом Федеральным резервным управлением, превышает теперь вес свинца. Господствующее место в производстве этого металла занимает «Доу кемикл компани». На военные цели, вероятно, идет 75% магния. Несмотря на то что «работа на оборону в настоящее время рассматривается как источник существования этой отрасли промышленности», «Доу кемикл» «ищет новые рынки, возлагая большие надежды на автомобильную промышленность»¹.

¹ «Steel», August 8, 1960.

Рынок никеля расширился как для гражданского, так и для военного конечного использования, особенно в производстве ракет. 45% всего производства никеля идет на изготовление нержавеющей стали, которая в зависимости от назначения содержит от 8 до 14% никеля. Очевидно, половина всей продукции никеля используется в конечном счете для военных целей.

Многие металлы направляются в основном на военные рынки сбыта; они используются для производства термоядерного оружия, ракет, самолетов сверхзвуковой скорости, космических кораблей, электронных приборов или в сочетаниях этих видов продукции. Сюда относятся литий, очень легкий металл, используемый для производства термоядерного оружия; силикон-селений — для диодов, выпрямителей и транзисторов; тантал — для конденсаторов; бериллий — для теплостойких строительных элементов; ниобий — для ракет и термоядерного оружия; чистый марганец и различные специальные ферросплавы — для производства нержавеющей высоколегированной стали; хром, кобальт и торий — для производства ракет и для использования Комиссией по атомной энергии. Многие мелкие и несколько крупных компаний заняли видное место в производстве этих новых металлов военного назначения, в том числе — «Фут минерэлз», «Дюпон де Немур», «Мерк энд компани», «У. Р. Грейс энд компани», «Фэнстил металлурджикл», «Бериллиум корпорейшн», «Браш бериллиум», «Юнион карбид», «Ванадий корпорейшн», «Америкен поташ энд кемикл», «Маллинкродт кемикл» и «Витро корпорейшн».

Самый большой бум в области производства металлов, идущих на военные цели, имел место в отношении урана. В Канаде сейчас добыча урана в стоимостном выражении находится на первом месте среди всех металлов. Главным покупателем урана на мировых капиталистических рынках была Комиссия по атомной энергии США.

В 1959 финансовом году Комиссия по атомной энергии израсходовала 700 млн. долл. на закупку сырья, главным образом урана¹. При этом общая стоимость добычи всех металлических руд в США составила в 1959 г.

¹ См. Atomic Energy Commission, «Annual Report for 1959», p. 613.

1550 млн. долл.¹ Очевидно, половина урана закупается за границей. Инвестиции в добычу урана достигли миллиардов долларов, и этот бизнес принес огромные барыши компаниям, эксплуатирующим урановые месторождения, и еще большие — биржевым дельцам. В урановой промышленности США господствуют крупные корпорации, владеющие заводами по его переработке, — это «Анаконда», «Юнион карбид», «Филлипс петролеум», «Керр — Макджи» и некоторые более мелкие «независимые компании».

В урановой промышленности Канады господствуют международные объединения капиталистов, особенно «Рио Тинто», входящее в английскую группу Ротшильда. Продукция урана в США целиком законтрактована Комиссией по атомной энергии по весьма выгодной цене — 8 долл. за фунт до конца 1962 г., а затем — по несколько более низкой цене на неопределенный срок. Продукция канадской урановой промышленности законтрактована только до конца 1962 г., а после этого окажется перед лицом кризиса, если к этому времени использование урана в Европе для военных и (или) гражданских целей не увеличится в размерах, достаточных для того, чтобы обеспечить новый рынок сбыта. Закупки, осуществляемые сейчас Комиссией по атомной энергии, намного превышают фактические потребности для производства вооружений. Это один из многих случаев образования избыточных мощностей в военной промышленности.

Другим примером является титан, вокруг которого несколько лет назад наблюдался большой бум, пока не было обнаружено, что он значительно теряет свою прочность при высокой температуре в ракетах и самолетах сверхзвуковой скорости, в результате чего рынок сбыта его был подорван.

Все это показывает, что производством новых металлов, используемых для военных целей, занялись многие промышленные корпорации. Владельцы этих корпораций получили в той или иной степени дополнительные основания надеяться на то, что военные закупки будут продолжаться и впредь в значительных масштабах.

Но рассмотрим общее положение основных компаний металлургической промышленности, выплавляющих

¹ См. «Statistical Abstract of the U. S., 1960», p. 715.

сталь, алюминий и медь. Более предприимчивые из них (или имеющие лучшие возможности получить военные заказы) несколько расширили свои операции за счет производства новых металлов военного назначения. Однако общий объем их продукции, используемой для военных целей, в настоящее время не является для них решающим. Масштабы этого использования имеют тенденцию к уменьшению, а не к росту, и главные металлургические предприятия должны искать другие возможности для будущей экспансии. Практически они надеются осуществить эту экспансию за границей. Вот почему ухудшение перспектив на участие в военном бизнесе не побудило владельцев металлургических предприятий смягчить свои позиции в вопросе о разоружении.

Капиталовложения компаний цветной металлургии за границей уже теперь весьма велики. В конце 1960 г. инвестиции за границей в рудники и обогатительные предприятия превысили 3 млрд. долл., а инвестиции в металлургические и металлообрабатывающие предприятия составили 1,25 млрд. долл. Общая сумма приблизительно равна заграничным инвестициям всех отраслей, выпускающих готовую продукцию из металла. Прибыли заграничных предприятий, добывающих металлические руды, увеличились с 1957 по 1960 г. на 50%; в 1960 г. они достигли рекордной цифры — 519 млн. долл., из которых на долю компаний США приходилось 394 млн. долл.¹ Это намного превышало прибыли, полученные корпорациями, добывающими металлические руды в США.

Значительные дополнительные прибыли поступают от находящихся за границей металлургических и металлообрабатывающих предприятий.

Наиболее крупные прибыли за границей получают алюминиевые компании. Большая тройка алюминиевых компаний получила в 1960 г. 60 млн. долл. прибылей от находящихся в ее владении месторождений бокситов в Британской Гвиане, Суринаме и Ямайке, что составляет предположительно 34% на вложенный капитал. Большинство акций гигантской канадской компании «Алюминум лимитед» находится в руках акционеров

¹ Значительные добывающие предприятия за границей находятся в совместном владении компаний США с крупными европейскими группами.

США. Кроме собственности в Канаде, компания имеет крупные алюминиевые заводы в ряде стран Европы и Азии. Другие алюминиевые корпорации США тоже расширяют свои металлургические и металлообрабатывающие предприятия за границей.

По размерам прибылей от заграничных инвестиций компании по добыче меди, свинца и цинка ненамного отстают от алюминиевых. Доходы добывающих и плавильных компаний в Чили и Перу — главным образом медных — составили 92 млн. долл., крупные дополнительные прибыли получены в Южной Родезии, Мексике и других странах¹. «Америкен металз климакс», которая благодаря недавнему слиянию стала самой крупной из этих компаний, является вместе с ее английскими партнерами решающим фактором в политически критических районах горнорудной промышленности Родезии. В США эта компания добывает главным образом молибден, значительная часть которого используется для военных целей. Другие компании развивают деятельность в основном в Латинской Америке. «Анаконда» получила в 1960 г. 46,2 млн. долл. прибылей, в том числе 36,7 млн. долл. от своих дочерних компаний в Латинской Америке; это помимо прибылей, полученных за границей из других источников. Как показано в таблице Приложения III, прибыли «Америкен смелтинг энд рифайнинг компани» от заграничных инвестиций составляют 45% всех ее прибылей.

Большинство акций «Интернэшнел никел компани», крупнейшего гиганта этой важной отрасли промышленности, находится в руках акционеров США. Большая часть собственности компании находится в Канаде, а крупные производственные объекты — в Англии.

Военный бизнес и заграничные инвестиции, вместе взятые, обеспечивают свыше половины прибылей, получаемых крупными компаниями цветной металлургии, вследствие чего их положение очень похоже на положение международных нефтяных гигантов.

Компании черной металлургии, как отмечалось выше, значительно увеличили свои капиталовложения в железорудные месторождения за границей; эти инвестиции достигли в 1957 г. 573 млн. долл.; после этого они, не-

¹ См. «Survey of Current Business», August 1961.

сомненно, увеличились еще больше¹. Эти капиталовложения составляют около 5% всех капиталовложений в черную металлургию и приносят по меньшей мере такую же долю прибылей, хотя в статистических данных эти прибыли не выделены. В настоящее время многие сталелитейные компании основывают за границей предприятия обрабатывающей промышленности, хотя в прошлом этот вид деятельности не играл значительной роли.

Для товаров недлительного пользования военные закупки в целом на 5—6 млрд. долл. в год не обеспечивают решающего рынка сбыта в целом. Закупки продуктов питания и напитков в 1959 г. составили 2032 млн. долл., или 4,6% всех продаж предприятий пищевой промышленности. Закупка топлива, главным образом нефти, достигла 1251 млн. долл., или 4,5% продаж нефтеперерабатывающих заводов². Некоторое количество нефти используется, кроме того, как топливо предприятиями, производящими вооружение.

Химические компании уже больше не участвуют в сколько-нибудь значительных масштабах в производстве традиционных видов вооружений, как это было в те дни, когда «Дюпон де Немур» заняла первое место в химической промышленности в результате поставок пороха во время первой мировой войны. Тем не менее химические компании снова начали играть роль в военном производстве в связи с выпуском многих специальных видов продукции, особенно термоядерного оружия, и сложной выплавкой новых и редких металлов, используемых при создании современного вооружения. Степень их участия в военном бизнесе очень различна, начиная от таких компаний, как «Юнион карбид», не менее 20% продаж которой приходится на военную продукцию, включая термоядерную, и до «Элайд кемикл», которая почти совсем не участвует в производстве современного оружия. Это различие объясняется более быстрым темпом роста тех компаний, которые наиболее успешно проникли в новые и развивающиеся сферы производства вооружений.

¹ См. «U. S. Business Investments in Foreign Countries», Table 6, p. 94.

² Подсчитано по данным «U. S. Budget, 1961»; счета военных расходов и FTC—SEC «Quarterly Report for Manufacturing Corporations», Fourth Quarter, 1959.

В целом, однако, химическую промышленность следует в настоящее время рассматривать как по существу гражданскую отрасль. Знаменательно, что значительная часть инвестиций в химическую промышленность направляется за границу, а не в военное производство.

Для основных отраслей, производящих предметы недлительного пользования, производство на военные цели не имеет решающего значения. Однако этого нельзя сказать о выпуске ими продукции за границей.

Особо важное место занимают инвестиции в нефтяную промышленность за границей. Хотя они за последние годы возрастали менее быстрыми темпами, чем заграничные инвестиции в некоторые другие отрасли, они все еще составляли в конце 1960 г., по официальным данным, $\frac{1}{3}$ всех прямых капиталовложений за границей и принесли в том же году $\frac{1}{2}$ всех доходов от заграничных инвестиций. Решающее значение заграничных капиталовложений для гигантов нефтяной промышленности было отмечено в главе V. Большинство более мелких компаний ограничивает свою деятельность главным образом или полностью пределами страны.

Многие другие отрасли промышленности, выпускающие предметы недлительного пользования, увеличили в значительных масштабах свои капиталовложения за границей. Уточняя географическое размещение намеченных различными отраслями на 1961 г. расходов на здания и оборудование, министерство торговли установило, что бумажная промышленность собиралась направить за границу 10% капиталовложений, химическая промышленность — 15%, резиновая — 24%, пищевая — 13%. По размерам новых заграничных капиталовложений химические компании занимают теперь среди отраслей обрабатывающей промышленности второе место после автомобильных компаний. Традиционно главными инвесторами за границей в составе химической промышленности были фармацевтические компании. Однако в настоящее время по линии заграничных инвестиций их в значительной степени догоняют предприятия основной химии, выпускающие синтетические материалы, пластмассы, продукты нефтехимии и т. п., часто принадлежащие компаниям, организованным совместно с иностранными фирмами.

Заграничный и военный бизнес, вместе взятые, составляют свыше $\frac{1}{3}$ общего объема бизнеса некоторых

крупных корпораций, выпускающих товары недлительного пользования, но более типичным является 20—25%. Компании, выпускающие товары недлительного пользования, в целом все еще ориентируются главным образом на внутренний гражданский рынок, хотя в течение еще одного десятилетия это может измениться, если их экспансия за границей будет и впредь развиваться. Уже наблюдаются значительные изменения в этом отношении.

ПРЕДПРИЯТИЯ КОММУНАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ТРАНСПОРТ

В 1957 г. 25% всего промышленного потребления электроэнергии приходилось на Комиссию по атомной энергии, которая использовала его для производства термоядерного оружия. Еще 15% потребляла алюминиевая промышленность, значительная часть продукции которой идет на военные цели. После 1957 г. потребление электроэнергии Комиссией по атомной энергии сократилось, но использование ее для других военных целей увеличилось. Всего, по осторожным подсчетам, $\frac{1}{3}$ промышленного потребления электроэнергии идет на военные цели. Поскольку промышленное потребление составляет немногим более $\frac{1}{2}$ всего потребления электроэнергии (включая также энергию, вырабатываемую промышленными корпорациями для собственных нужд), это означает, что при производстве вооружения военный бизнес обеспечивает конечный рынок сбыта примерно для $\frac{1}{6}$ всей вырабатываемой электроэнергии, используя ее для производства вооружений. Сюда не включено непосредственное использование электроэнергии военными базами и личным составом вооруженных сил.

Однако в ценностном выражении доля частных электроэнергетических компаний в производстве вооружений несколько меньше, чем можно заключить из этих цифр. Электроэнергия для промышленных целей, как правило, значительно дешевле, чем для бытового потребления, а значительная часть энергии, потребляемой Комиссией по атомной энергии, поставляется по специальному сниженному тарифу Управлением долины реки Теннесси, гидроэлектростанцией на Бонневильской плотине и др. В 1954—1956 гг., когда значительно увеличилось потребление электроэнергии Комиссией по атомной энергии,

частные компании по долгосрочным контрактам, заключенным с Комиссией по атомной энергии, построили в восточноцентральной зоне новые большие электростанции.

В течение этого периода, вероятно, половина всего прироста электроэнергетических мощностей использовалась для производства водородной бомбы. Такие огромные инвестиции ценны для электроэнергетических компаний тем, что подкрепляют повышение базисной тарифной ставки в переговорах с комиссиями по вопросам электроэнергии, обеспечивают маневренность в проникновении на новые рынки, увеличивают финансовую мощь владельцев и связанных с ними групп.

Прямые расходы вооруженных сил (без расходов Комиссии по атомной энергии) на оплату услуг предприятий коммунального обслуживания и проката возросли с 505 млн. долл. в 1959 г. до 660 млн. долл. в 1961 г. и 819 млн. долл. по смете на 1963 г. (финансовые годы) и, таким образом, увеличились за 4 года на 60%¹. Наиболее быстро увеличивались платежи телефонным и телеграфным компаниям за использование полуавтоматической системы связи и других систем оповещения и контроля связи.

Хирующая «Уэстерн юнион компании» снова возродилась благодаря заключению крупных военных контрактов на частное телефонное обслуживание и в результате покупки ею акций электронных компаний. Значительно увеличились также расходы на оплату проката и услуг предприятий коммунального обслуживания, причем значительная часть расходов приходилась на «Интернэшнел бизнес мэшинз» за прокат счетнорешающих устройств, установленных в этих системах оповещения.

Значительно увеличились транспортные расходы военного ведомства: в 1959 финансовом году они составили 1272 млн. долл.²

Наибольшая часть транспортных расходов приходилась на воздушный транспорт; она составляла 436 млн. долл., и это обеспечило 17% эксплуатационных доходов регулярных воздушных линий. Однако значительная

¹ Подсчитано по данным «U. S. Budget, 1961», p. 455 ff; 1963, p. 233 ff.

² См. «Economic Aspects of Military Procurement and Supply», p. 12.

часть перевозок осуществлялась не частными самолетами, а самолетами транспортной службы военно-воздушных сил. В результате давления со стороны транспортных компаний, которые требовали отстранения военной авиационной транспортной службы, был принят закон, предусматривающий выделение определенного минимума расходов на оплату коммерческого транспорта. На оплату морских перевозок транспортной службе военно-морского флота была выделена огромная сумма в 414 млн. долл., но значительная часть ее пошла на оплату судов, находящихся в частной собственности. Давление со стороны корпораций вынуждает и здесь сокращать использование судов военно-морского флота и постепенно расширять практику контрактации частных транспортных судов.

Военные расходы на автомобильный транспорт составили 240 млн. долл., или 6% общей суммы бизнеса междугородного автомобильного транспорта в США. Однако бо́льшая часть этой суммы пошла на оплату перевозок предметов домашнего обихода военного персонала (130 млн. долл.). Авторы одного доклада, представленного конгрессу, отмечают, что это «имеет огромное значение для тысяч транспортных фирм США, занимающихся перевозками предметов домашнего обихода. Распределение этого бизнеса между многими крупными и мелкими транспортными фирмами является для последних вопросом жизни и смерти.

Недавно министерство обороны решило изменить свою политику предоставления бизнеса по перевозкам предметов домашнего обихода всем транспортным фирмам в порядке очереди и вместо этого передать этот бизнес 4 крупным транспортным фирмам и их отделениям.

Объявленный план изменения политики вызвал бурю возмущения, и транспортные фирмы во всех Соединенных Штатах выступили с протестами... осуществление новой политики было отложено»¹.

Таким образом, в этом относительно маловажном случае типичная для Пентагона практика сотрудничества с монополиями потерпела крах.

Расходы на оплату железнодорожных перевозок составляют 177 млн. долл., или менее 2% доходов железных дорог I класса.

¹ «Economic Aspects of Military Procurement and Supply», p. 13.

Объем военного строительства, как показано в табл. 3, несколько сократился за последние годы. В 1959 г., до того как произошло это сокращение, военные контракты составляли всего лишь 4% строительных работ. Что касается крупных инженерных сооружений, то военные работы здесь составили 10%.

Анализ отчетов компаний показывает, что эта доля военного бизнеса является типичной у таких компаний, как гигант этой отрасли «Моррисон — Нудсен», «Браун энд Рут», «Раймонд интернэшнел», «Уолш констракшн», «Пол Хардеман», «Джонсон» и «Дрэйк энд Пайпер».

Другие крупные компании имеют, по-видимому, меньшую долю работ для военного ведомства или даже избегают выполнять крупные работы по военным контрактам. В их число входят «Кайзер инжинирз», «Перини констракшн» и «Тернер констракшн». Некоторые крупные компании, однако, специализируются на военном бизнесе. В 1959 г. военные работы у «Дж. А. Джонс констракшн компани» составили не менее 20% бизнеса и у «Питер Кайуит санз компани» в Омахе почти половину бизнеса¹.

Военное строительство даже в большей степени, чем гражданское общественное строительство, открывает чрезвычайно благоприятные возможности для спекуляции. Много шума наделал десять лет назад скандал со строительством военно-воздушной базы в Марокко. За ним последовали скандалы, связанные со строительством ракетных баз. Один контракт был заключен с «Мэлэн констракшн корпорейшн» в Нью-Йорке маклером по подрядам. Эта компания передала 90% работ 46 субподрядчикам. В конце концов военно-воздушным силам пришлось привлечь компанию «Джордж А. Фуллер» для того, чтобы она «распутала это дело»².

Кроме непосредственного военного строительства, строительные фирмы «получают значительную долю средств из ассигнованных 4 млрд. долл. по законопроек-

¹ Подсчитано по данным «Engineering News Record» о крупнейших строительных подрядчиках, а также по данным министерства обороны США о 100 крупнейших военных подрядчиках.

² «Engineering News Record», July 28, 1960.

ту об оказании помощи иностранным государствам»¹. Крупные суммы ассигнуются на строительство дорог, электростанций и т. п., выполняемое подрядчиками США.

РЕЗЮМЕ

Военный бюджет оказывает существенное влияние на широкий круг отраслей экономики США. Однако сам по себе он не имеет в настоящее время решающего значения для большинства отраслей. Производство вооружений имеет жизненно важное значение для следующих отраслей: самолетостроение, ракетостроение, судостроение, электроника и смежные отрасли, производство артиллерийского снаряжения, приборостроение и производство некоторых новых и специальных металлов.

Если к военному бизнесу добавить также заграничные инвестиции, то этот список следует расширить, включив такие весьма важные отрасли, как нефтяная и автомобильная промышленность, цветная металлургия, а также отдельные крупные компании химической и резиновой промышленности и других отраслей, выпускающих товары недлительного пользования, которые имеют крупные инвестиции за границей и заинтересованы в производстве вооружений.

Этот расширенный список охватывает значительную часть американской промышленности; он показывает, что поддержка со стороны большого бизнеса военизированной экономики и внешней экспансии имеет под собой довольно солидный материальный базис.

¹ «Engineering News Record», July 6, 1960.

Географическое размещение военного бизнеса

Для гигантской алюминиевой корпорации географическое размещение самолетостроения не имеет большого значения. Где бы ни производился самолет, в Лонг-Айленде или в Калифорнии, алюминий все равно будет покупаться. И в том и в другом случае алюминиевая корпорация может обеспечить снабжение авиационного предприятия алюминием со своего ближайшего наиболее удобно расположенного завода или склада. То же самое относится и к большинству других связанных с военным производством корпораций тяжелой промышленности. Что касается самолетостроительных компаний, то они в общем играют решающую роль в определении расположения того военного бизнеса, который им удастся получить.

Размещение военного производства определяется в основном соображениями удобства для корпораций, получивших контракты, хотя в отношении некоторых видов продукции оно обуславливается также и стратегическими соображениями Пентагона.

Географически военный бизнес распределен очень неравномерно. Так же неравномерно размещены на территории страны и военные базы. Это обстоятельство имеет важнейшее значение для местных и региональных деловых кругов; оно одинаково важно и для владельца пивной, расположенной неподалеку от военной базы, и для местного банка, основной клиентурой и основным источником доходов которого являются полмиллиона рабочих военных заводов в Южной Калифорнии.

Обычно эти местные и региональные деловые круги не столь могущественны и влиятельны, как, например, владельцы гигантских корпораций или центры промышленно-финансовых империй Уолл-стрита. Но нельзя сказать, что они вовсе не имеют никакого веса. Интересы

некоторых из них вполне согласуются с интересами крупных региональных промышленно-финансовых группировок.

Часто эти местные деловые круги, в некоторых случаях при поддержке местного профсоюзного руководства, становятся ценным союзником военных компаний, добивающихся получения или удержания за собой военных контрактов. Они играют видную роль в широко рекламируемых в печати выступлениях протеста, благодаря которым ликвидация в США той или иной военной базы, как бы бесполезна она ни была в военно-тактическом отношении, оказывается практически неосуществимой. Хотя в основе этих выступлений местных и региональных деловых кругов лежит стремление добиться сохранения или расширения в данной местности или районе того или иного конкретного вида военного производства или военной деятельности, все такие выступления в общем направлены на усиление милитаризма, против разоружения. И действительно, можно наблюдать, хотя эта тенденция проявляется не очень отчетливо, что промилитаристские настроения наиболее заметны в тех районах, где военная деятельность осуществляется наиболее активно, а разоружение чаще встречает благожелательное или, во всяком случае, терпимое отношение со стороны бизнесменов в районах, куда военные средства не направляются.

Влияние осуществляемых в стране военных расходов на экономику той или иной местности, того или иного района очень неодинаково. Из числа имеющихся в США 3106 округов найдутся, возможно, 300 или 400, в которых наличие военных объектов или военных заводов оказывает сколько-нибудь существенное стимулирующее влияние на местный бизнес. В большинстве же остальных округов милитаризм приносит местным бизнесменам только убытки. Выкачивание из данного района налогов, идущих на оплату военных расходов, резко сокращает покупательную способность населения этого района, а отвлечение части населения данного района для несения военной службы или для работы на военном заводе, расположенном в каком-либо другом районе, сокращает число потребителей. Косвенные же выгоды, связанные с милитаристской активностью в других районах, восполняют эти потери в очень незначительной степени.

Мы не можем здесь остановиться на этом вопросе подробно. Но материалом для исчерпывающего изучения его может послужить более полное, чем это делалось до сих пор, рассмотрение распределения военной промышленности по штатам.

В 1959 г. шесть с половиной миллионов американцев — военных и гражданских служащих — были заняты в правительственных военных органах или на предприятиях компаний, выполняющих государственные военные контракты, а также на предприятиях их субподрядчиков и других поставщиков военных ведомств. Это составляло 9% всей рабочей силы страны, равной 72 млн. человек, и 12% от 54 млн. человек, занятых в несельскохозяйственных отраслях. Последнее, пожалуй, является более показательным.

Из указанного числа занятых в военной сфере почти один миллион человек, в том числе 856 тыс. человек личного состава вооруженных сил, находятся за границей. Число же занятых в военной сфере внутри страны можно достаточно обоснованно определить в 5314 тыс. человек. Это составляет 10% всех занятых в несельскохозяйственных отраслях. Приведенные данные о занятости в сфере военного производства и военной деятельности являются наглядным свидетельством того, что экономическое значение милитаризма с точки зрения его влияния на занятость может быть выражено и в более высоких и в более низких показателях — в зависимости от того, из каких данных исходить при его определении. Достаточно обоснованной в данном случае следует считать цифру в 10%. Приводимая ниже таблица показывает, из чего складывается указанное число занятых — 5314 тыс. человек в военной сфере в пределах страны.

Половину всех занятых в военной сфере — 2656 тыс. человек составляли рабочие военного производства, то есть рабочие, занятые в производстве стандартных материалов и комплектующих изделий, используемых промышленниками, выполнявшими оборонные заказы, и рабочие, участвовавшие в изготовлении военной продукции, поставляемой министерству обороны. 122 тыс. человек работали на предприятиях, выпускавших продукцию для Комиссии по атомной энергии, предназначавшуюся в подавляющей своей части для работ, связанных с применением в военных целях атомной энергии. Кроме того,

внутри США насчитывалось 973 тыс. человек гражданских служащих, работавших в учреждениях министерства обороны, и 1563 тыс. человек военнослужащих.

Таблица 6

Занятость в военной сфере в США в 1959 г.

Категория занятых	Число занятых, тыс. человек
Рабочие предприятий, выполняющих заказы министерства обороны (в том числе предприятий, производящих материалы, идущие на изготовление военной продукции)	2 656
Рабочие предприятий, выполняющих заказы Комиссии по атомной энергии	122
Гражданские служащие министерства обороны	973
Военнослужащие	1 563
Общее число занятых в военной сфере . .	5 314
Общее число занятых в несельскохозяйственных отраслях	53 878

Примечание. В состав первых двух категорий входят также строительные рабочие.

Источники. См. источники к Приложению VI.

Численность первой и крупнейшей группы была подсчитана путем выявления и отнесения к военному производству соответственной части времени, затраченного рабочими таких, например, отраслей производства, как сталелитейная, продукция которых частично продается компаниям, выполняющим военные заказы, и частично на гражданском рынке. Источники и исходные данные, на которых основывались эти подсчеты, указаны в приложении. Оценка численности рабочих, непосредственно и косвенно участвующих в военном производстве, несколько выше аналогичных подсчетов, произведенных за 1958 г. Василием Леонтьевым и Марвином Хоффенбергом¹, но они ниже по сравнению с другими опубликованными оценками.

¹ См. «Scientific American», April 1961.

В указанную цифру не включена приходящаяся на долю военного производства соответствующая часть времени, затраченного рабочими предприятий коммунального обслуживания и других предприятий сферы услуг, продукция которых частично потребляется военными ведомствами и их поставщиками. В нее не входит также время, затраченное рабочими на производство материалов, поставляемых компаниям, которые выполняют заказы Комиссии по атомной энергии. Не учтена, кроме того, занятость на государственных и частных предприятиях, косвенно связанных с выполнением поручений федерального правительства оборонного характера. Общее число этих не вошедших в подсчеты рабочих и служащих составляет, вероятно, несколько сот тысяч человек.

Географическое распределение указанных 5314 тыс. человек, занятых в военной сфере, в сравнении с общим числом занятых в несельскохозяйственных отраслях каждого штата показано в Приложении VI. Однако по ряду причин эти данные не очень надежны. Во-первых, географическое размещение значительной части военных контрактов из соображений безопасности не сообщается. Во-вторых, распределение занятости в военном производстве по штатам дается на основе размещения основных контрактов, хотя, как известно, распределение субконтрактов, несмотря на существующую тенденцию размещать их поблизости от местонахождения главного подрядчика, явно не совпадает с распределением основных контрактов. К тому же компания, получившая основной контракт, не обязательно выполняет его в том же штате, где расположена ее главная контора. Но это обстоятельство почти не играет сейчас никакой роли, так как министерство обороны, по-видимому, предоставляет сейчас многие контракты по месту нахождения филиала компании, которому непосредственно поручается выполнение заказа, а не по месту нахождения главной конторы компании, владеющей в этом филиале контрольным пакетом акций.

Приведенные в Приложении VI данные показывают огромные различия в степени воздействия военных расходов на положение отдельных штатов. Диапазон этих различий в отношении занятости в военной сфере очень велик — от 2,2% в штате Висконсин до 63,4% на Аляске. В штате Орегон удельный вес занятости в военной

сфере составляет всего 2,4%, а в соседнем с ним штате Вашингтон — 21,9%.

Наблюдается определенная связь между размещением вооруженных сил и распределением занятости в области военного производства. Штат Калифорния, например, идет впереди всех остальных штатов как в отношении занятости в военном производстве, так и в отношении численности военнослужащих. Штат Техас занимает третье место по объему занятости в военном производстве и второе — по численности военнослужащих. Среди штатов, в которых занятость в несельскохозяйственных отраслях составляет меньше одного миллиона человек, штат Вашингтон занимает первое место как в отношении занятости в военном производстве, так и в отношении числа военнослужащих. Из штатов Среднего Запада штат Канзас является единственным, в котором военный сектор насчитывает значительное число занятых, причем это относится и к гражданским лицам и к военнослужащим.

Видимо, с военно-тактической точки зрения в этом соответствии и между размещением вооруженных сил и занятостью в военном производстве имеется своя логика. Кроме того, здесь имеется известное взаимодействие: военные базы предоставляют строительные контракты; в то же время для охраны тех или иных сооружений могут понадобиться довольно большие контингенты военнослужащих и т. д. Во всяком случае, экономическое влияние этого факта весьма ощутимо. Следствием его является такое положение, когда в штатах с большим сосредоточением военных объектов наблюдается большая общность интересов между местными бизнесменами, для которых военные базы служат своего рода кормушкой, и владельцами предприятий регионального или общенационального масштаба, наживающимися на военных контрактах.

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ЗАНЯТОСТИ В ВОЕННОМ СЕКТОРЕ

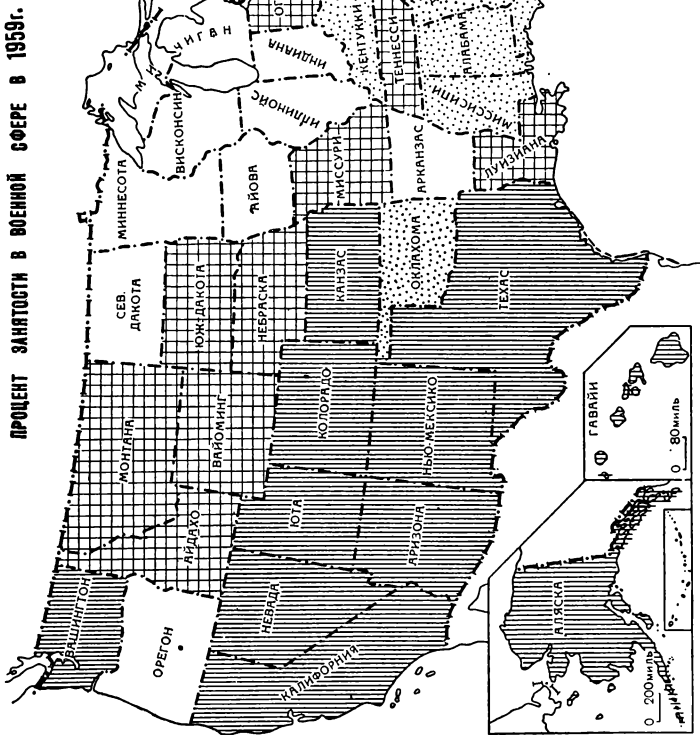
Приведенная на стр. 148 карта наглядно показывает региональную структуру занятости в военной сфере. В юго-западной части страны и на Тихоокеанском побережье (или, точнее, на Тихом океане, если учесть

и Гавайские острова) имеется солидная группа штатов с наибольшим сосредоточением военного производства и вооруженных сил. Как показано на карте, во всех штатах этого района, за исключением штата Орегон, свыше 13% всей несельскохозяйственной рабочей силы занято в военной сфере. А на востоке страны только в двух штатах — Виргиния и Мэриленд — занятость в военном секторе превышает 13%. Эти два штата занимают особое положение: в них расположены жилые дома, в которых живет, и учреждения, в которых работает гражданский административный персонал министерства обороны и Комиссии по атомной энергии, и расквартированы гарнизонные войска по охране столицы страны.

Следующая группа штатов, в которых удельный вес занятости в военном секторе колеблется в пределах от 9 до 13%, состоит главным образом из большинства юго-восточных штатов и штатов Новой Англии. Высокий уровень занятости в этих штатах в военной сфере обусловлен различными факторами, которые способствовали этому. Новая Англия была важным центром военной промышленности еще до первой мировой войны. Эта деятельность в некоторой степени продолжается и по сей день. Кроме того, здесь переключились на производство более современных образцов вооружения. Особенно большое развитие в этом направлении имело место после второй мировой войны. Влиятельные капиталисты Новой Англии провели большую работу по вытеснению из этого района таких хиреющих отраслей промышленности, как текстильная, лесная, бумажная, и созданию вместо них предприятий, выпускающих военную электронную аппаратуру и другую военную продукцию.

Тем временем вслед за перебазировавшимися в сегрегированные штаты Юга, где имеется дешевая рабочая сила, текстильными и бумажными фабриками туда же стали перемещаться предприятия и некоторых других отраслей промышленности. Это перемещение в южные штаты особенно усилилось после второй мировой войны, когда электротехнические, химические и другие компании, отдававшие предпочтение этому району, начали строить на Юге свои новые заводы. А поскольку в первое десятилетие после окончания второй мировой войны строительство новых объектов шло главным образом по линии военной промышленности, на Юге США появи-

ПРОЦЕНТ ЗАНЯТОСТИ В ВОЕННОЙ СФЕРЕ В 1959г.



лось большое количество самолетостроительных предприятий, предприятий по изготовлению ядерного оружия, а также других предприятий, выпускающих продукцию военного назначения. В последние годы, после сооружения в штате Флорида крупнейшей в стране установки для запуска ракетных снарядов, во Флориде и в соседних с ней штатах возник ряд новых крупных предприятий. Так, компания «Мартин — Мариэтта» начала ускоренными темпами строительство здесь предприятий, одновременно сокращая свою производственную деятельность в Балтиморе, где она занимает теперь второстепенное место. На Юге США сосредоточено также наибольшее число воинских частей. Последнее связано с тем, что этот район традиционно используется для военных учений и для размещения военных гарнизонов. Упор, который делается в последнее время на подготовку солдат для участия в операциях против партизан и в военных действиях в районах джунглей, возможно, будет иметь своим последствием еще большую концентрацию воинских частей в южных штатах.

К штатам, в которых занятость в военном секторе составляет 5—9%, относятся: Нью-Йорк, который является крупнейшим штатом в стране, Нью-Джерси, группа штатов Великих равнин и Горного района северо-запада США и несколько разрозненных штатов в других районах страны. Следует отметить, что по абсолютному числу занятых в военной сфере штат Нью-Йорк уступает только штату Калифорния. В процентах же к общему числу рабочих и служащих занятость в военном секторе в штате Нью-Йорк ниже среднего уровня по стране в целом. Последнее, однако, объясняется лишь очень высокой плотностью населения этого штата и сосредоточением в городе Нью-Йорк большого числа центральных торговых, финансовых и обслуживающих учреждений. Для местных же интересов других районов этого штата занятость в военном секторе имеет очень важное значение. Если считать, что из 368 тыс. занятых в военном секторе штата Нью-Йорк свыше 300 тыс. приходится на долю всех остальных районов этого штата, исключая город Нью-Йорк, то окажется, что процент занятости в военном секторе вне города Нью-Йорк составляет около 12% против 6% по всему штату в целом.

В северо-западных штатах 5—9% занятости в военной сфере имеет меньшее значение, чем в промышленных районах. В штате Южная Дакота, например, в военном секторе занято 10 тыс. человек, то есть 7,1% всех рабочих и служащих, работающих вне сельского хозяйства. Если же, учитывая общий характер экономики этого в основном сельскохозяйственного штата, сравнить указанную цифру с общим числом занятых, что будет в данном случае гораздо более показательным, то процент занятости в военном секторе будет значительно ниже.

Семь из двенадцати незаштрихованных на карте штатов, в которых занятость в военном секторе меньше 5%, составляют компактную группу граничащих между собой штатов, охватывающих большую часть центрального промышленного района страны. Сюда относятся штаты: Северная Дакота, Миннесота, Айова, Висконсин, Иллинойс, Мичиган и Индиана. Затем идут отделенные от этой группы штатом Огайо, в котором процент занятости в военной сфере едва превышает 5%, штаты Пенсильвания и Западная Виргиния, которые на карте также не заштрихованы.

В сущности, приведенная карта отображает происшедшие изменения в промышленной структуре государственных закупок, которая рассматривалась нами в главе VI. Еще сравнительно недавно, во время войны в Корее, штаты Среднего Запада были главным центром военного производства, преимущественно производства военного снаряжения и боеприпасов для наземных войск. Переключение на современные воздушные и морские средства ведения войны и отход от видов оружия, традиционно производившихся в отраслях тяжелой промышленности, серьезно подрывали значение этого района в военном производстве.

В табл. 7, составленной на основе данных Пентагона, показаны изменения в региональном распределении военных закупок.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ

Какое влияние оказывают различия в региональном размещении военного производства и военной деятельности на экономическую жизнь данного района в целом?

Характерной особенностью нынешнего периода является то, что наиболее милитаризованные районы Дальнего Запада и Юго-Востока являются в то же время и районами наиболее быстрого роста населения и наибольшей экономической активности. С другой стороны, в одиннадцати из двенадцати штатов, в которых занятость в военном секторе составляет менее 5%, средний процент прироста населения за период с 1950 по 1960 г. не достигал среднего уровня по стране в целом. Кроме того, по всем этим двенадцати штатам сократилась их доля в общей сумме национального дохода.

Таблица 7

Региональное размещение основных военных контрактов в отдельные периоды, %

Район	Период второй мировой войны	Период корейской войны	1961 финансовый год
Северо-восточный центральный . . .	32,4	27,4	11,8
Среднеатлантический	23,6	25,1	19,9
Северо-западный центральный . . .	5,6	6,8	5,8
Южный центральный	8,8	6,4	8,2
Новая Англия	8,9	8,1	10,5
Южноатлантический	7,2	7,6	10,6
Тихоокеанский	12,3	17,9	26,9
Горный	1,2	0,7	5,7
Аляска и Гавайские острова	—	—	0,6
Общий итог	100	100	100

Источник. U. S. Department of Defence, „The Changing Patterns of Defence Procurement“, June 1962, Table II.

Однако дальнейший анализ показывает, что эти региональные различия явились результатом *процесса* формирования военного сектора. Но когда определенный уровень уже достигнут, одно только сохранение уже достигнутого уровня еще не является гарантией экономи-

ческого роста данного района. Так, например, в штатах Вашингтон и Калифорния около $\frac{1}{5}$ всего работающего несельскохозяйственного населения занято в военной сфере. Но доля военных контрактов, полученных штатом Калифорния, резко возросла, тогда как доля контрактов, размещенных в штате Вашингтон в первые годы после окончания корейской войны, несколько сократилась. Отчасти в результате этого развитие экономики в штате Вашингтон было по сравнению с развитием экономики в штате Калифорния менее благоприятным. В период с 1953 по 1960 г. личный доход на душу населения (без учета повышения цен) по стране в целом возрос на 24,3%, в штате Калифорния — на 26,6%, а в штате Вашингтон — всего на 17,6%.

В штатах Мичиган и Иллинойс процент занятости во всех областях деятельности, связанных с военными целями, одинаков, причем в обоих штатах он довольно низок. Тем не менее в штате Мичиган сокращение после 1953 г. военного бизнеса было более резким. В этом штате личный доход на душу населения повысился всего на 8,8%, тогда как в штате Иллинойс он повысился на 24,1%.

Было бы, однако, неправильно преувеличивать экономическое значение военного бизнеса и его перемещения. Нередко больший вес имеют другие факторы. Неблагоприятные последствия для штата Мичиган были скорее вызваны изменениями в размещении автомобильной промышленности и падением в ней общей занятости, нежели сокращением военного производства. В штате Нью-Йорк 6% всех занятых приходится на долю военного сектора, причем после 1953 г. занятость в военном секторе этого штата уменьшилась. В то же время личный доход на душу населения в период с 1953 по 1960 г. повысился на 29,9%, то есть больше, чем в штате Калифорния¹.

Пять штатов, в которых проживает 28% населения всей страны, получают 50% первичных военных контрактов. Некоторые из этих штатов, вернее некоторые районы этих штатов, имеют чистую экономическую выгоду от милитаризма. Но почти все остальные 45 штатов страны несут чистые убытки от него. В большинстве

¹ См. «Survey of Current Business», August 1961, Table 2, p. 13.

из них выплачиваемые на финансирование военной программы налоги превышают получаемый в военном секторе доход в виде заработной платы рабочих военных предприятий, прибылей военных компаний и жалованья военнослужащих.

Наибольшей степенью концентрации отличается научно-исследовательская работа. В 1961 финансовом году 41,3% всех научно-исследовательских работ было передано только одному штату Калифорния и 57% всех научно-исследовательских работ было связано только с программой исследований в области ракетных снарядов. По свидетельству Пентагона, производимые научно-исследовательские работы указывают направление и характер будущих закупок и имеют своим результатом еще большую концентрацию военного бизнеса.

От цикла к циклу все больше возрастает количество бедствующих районов и штатов, растет безработица, увеличивается число банкротств и учащаются случаи отчуждения жилья из-за просроченных платежей. Попытки добиться с помощью лоббистской деятельности облегчения бедственного положения того или иного района или штата путем более благоприятного географического перераспределения военного бизнеса представляют собой чистейшую авантюру. Совершенно очевидно, что выиграть от этого могут только немногие, да и то за счет своих соседей. На деле эта «обработка» лоббистами представителей исполнительной и законодательной власти страны оказалась совершенно безрезультатной. За редкими и незначительными исключениями, Пентагон, как правило, при размещении военных объектов или при распределении военных контрактов совершенно игнорирует экономические интересы отдельных районов или штатов.

В начале 1961 г. губернатор штата Мичиган, Суэйнсон, посетил Белый дом. Вернувшись из своей поездки, он хвастливо заявлял о якобы полученных им в Белом доме заверениях в том, что в штате будут размещены дополнительные военные контракты, чтобы вывести его из состояния глубокого экономического спада, в котором он оказался. Но, несмотря на полученные заверения, доля штата Мичиган в общем объеме размещенных военных контрактов была в 1961 г. даже меньше, чем в 1960 г.

Между тем изменения в географическом размещении военного производства и военной деятельности подрывают местную предпринимательскую активность, нанося особенно тяжелый удар по рабочим. На каждого бизнесмена, наживающегося на стремительно растущем военном производстве или строительстве баз, приходится десяток бизнесменов, которые в случае внезапного свертывания этого производства или же в результате затянувшегося экономического застоя в местностях, удаленных от районов производства вооружений и истощивших всю свою покупательную способность на оплату этих вооружений, могут оказаться банкротами.

С рабочими дело обстоит несколько хуже. Военно-промышленный бум дает рабочим средства к существованию, но он обычно не приносит рабочим спокойной и обеспеченной жизни. Десятки тысяч рабочих устремляются в районы наиболее крупного военного строительства. В самое последнее время таким центром притяжения стал, например, мыс Канаверал. Некоторые получили там работу. Но они не обеспечены ни жильем, ни школами для своих детей. Миллионы американских рабочих, чтобы сохранить за собой работу в военной промышленности, вынуждены в течение длительного времени жить в битком набитых прицепах и платить неимоверно высокие цены за предметы первой необходимости.

Наплыв рабочих обычно превышает потребности в них. После интенсивного найма предприниматели обнаруживают, что рабочих у них вполне достаточно или даже слишком много, и они начинают постепенно сокращать рабочих. Внезапно оказывается, что рабочих больше, чем рабочих мест. Многие вынуждены поэтому браться за более низкооплачиваемую подсобную работу. Появляется безработица. Затем, когда работа в данном месте свертывается и перемещается на какую-нибудь другую базу или на другой завод, тысячи рабочих оказываются брошенными на произвол судьбы, без работы, без средств, без какой-либо поддержки.

Мы попытаемся дальше показать, что в течение многих лет военная программа является в конечном итоге скорее бременем для экономики, чем стимулом.

— В стране имеется всего несколько районов с населением, составляющим очень незначительную часть населения страны, экономика которых действительно стиму-

лировалась, а в некоторых случаях чрезмерно стимулировалась дополнительной концентрацией военного производства или строительства баз или одновременно и тем и другим. Подавляющая же часть районов страны только расплачивается за эту программу, а в экономическом развитии они отстают от среднего уровня по стране в целом.

Внося коренные изменения в отраслевую структуру и в территориальное размещение промышленности, военная программа тем самым усилила неустойчивость экономики отдельных местностей и районов, усугубила неравномерность их экономического развития и увеличила количество бедствующих районов.

Владельцы гигантских военно-промышленных корпораций и милитаристы Пентагона слишком часто и чересчур долго используют в своих интересах местные силы и, соблазняя их экономическими выгодами, добиваются их содействия своей кампании за увеличение военного бюджета и усиление холодной войны. Пора из всех уголков страны усилить давление на Вашингтон со стороны другой, противоположной силы. Необходимость защиты своих собственных экономических интересов, а также политическая логика и стремление спасти свою жизнь от грозящей катастрофы должны побудить местные деловые круги, а также рабочий класс направить свои усилия на борьбу против милитаризма за разоружение.

ГЛАВА VIII

Налоги, милитаризм и разоружение

Средства, которые правительство тратит на вооружения и на оказание помощи иностранным государствам, поступают либо непосредственно, либо в конечном итоге в результате взимания налогов. Следовательно, если некоторые лица наживаются на этих расходах государства, то они наживаются за счет других. Для многих это означает просто перекачивание денег из одного кармана в другой. В данной главе мы исследуем вопрос о том, каковы же конечные итоги осуществления программы военных расходов и расходов, связанных с международными делами, для капиталистов и для рабочего класса, а также для отдельных категорий этих двух основных групп. Затем мы рассмотрим вопрос о том, какие итоги могли бы получить эти же группы и их составные части в результате осуществления разоружения.

Сначала остановимся на финансовых итогах милитаризма для капиталистов.

ФИНАНСОВЫЕ ИТОГИ МИЛИТАРИЗМА ДЛЯ КАПИТАЛИСТОВ

Вследствие непрерывного перемещения после второй мировой войны налогового бремени более половины всех бюджетных средств федерального правительства поступает в настоящее время от рабочих и служащих. В 1960 финансовом году из 78 млрд. долл. чистых доходов (исключая доверительные средства) (43) млрд. долл. составляли налоги, взимаемые с рабочих и служащих (удерживаемый с них подоходный налог и различного рода акцизные сборы), и только (35) млрд. долл. составляли налоги с лиц, владеющих собственностью, и налоги с корпораций (личный подоходный налог, не удерживае-

мый автоматически, налог с корпораций, налог на недвижимую собственность и дары). Иначе говоря, около 45% всех налогов взималось с групп, имеющих собственность, и 55% — с работающей части населения. Из общей суммы бюджетных поступлений (включая доверительные средства) — 97 млрд. долл. налоги с имеющих собственность групп составляли 37,5 млрд. долл., или 39%¹. Но несмотря на то, что им удалось переложить основную тяжесть налогового бремени на трудящихся, плательщики налогов с корпораций и налогоплательщики, относящиеся к группам с наиболее высоким доходом, все еще остаются недовольными распределением налогового обложения и усиленно добиваются дальнейшего сокращения своих налогов.

Поскольку часть налогов, уплачиваемых группами, для которых источником прибылей являются военный бизнес и заграничные капиталовложения, идет на покрытие государственных расходов именно на эти цели, то тем самым доля прибылей указанных групп соответственно уменьшается. В 1960 финансовом году из общей суммы бюджетных расходов 77 млрд. долл. основные статьи военных расходов и расходов, связанных с международными делами, составили 47 млрд. долл., или 61%. В то же время эти расходы на военные нужды и международные дела составили почти 50%² всех израсходованных федеральным правительством наличных средств.

Возможно, правильнее будет применить процент, исчисленный исходя из бюджетных данных, потому что основная часть доверительных средств, состоящих из фондов социального страхования, в известной степени застрахована от влияния обычных политических факторов как в отношении поступлений этих средств, так и в отношении их расходования.

Исходя, следовательно, из бюджетных данных, 61% всех налоговых поступлений (после перерасчетов) с корпораций в 1960 финансовом году, составляющих 21,2 млрд. долл., может быть предназначено на выполнение военных и международных функций. Это составляет примерно 13 млрд. долл. Исчисленная сумма превышает приведенную в табл. 2 цифру 11,6 млрд. долл., представ-

¹ См. «Federal Reserve Bulletin», September 1960, p. 1040—1041.

² См. там же.

ляющую собой оценку прибылей корпораций от заграничных инвестиций и от военного бизнеса с учетом занижения ими отчетных данных о полученных прибылях. Из остальных 13,8 млрд. долл. бюджетных налоговых поступлений федерального правительства, уплаченных лицами, относящимися к группам с высоким уровнем дохода, и предпринимателями, 8,4 млрд. долл. могут быть предназначены на покрытие государственных расходов, связанных с военными целями и международными делами. Эта часть налогов в известной степени возмещается указанным налогоплательщикам получаемыми ими побочными выгодами, являющимися косвенным результатом их участия в военной сфере и в заграничных капиталовложениях. Некоторые виды этих побочных выгод, реализуемых частично корпорациями и частично отдельными лицами, рассматривались в третьей и четвертой главах, но там мы не делали попытки произвести их количественную оценку.

Мы ограничимся здесь лишь приведенными нами цифрами в 13 млрд. долл. и 11,6 млрд. долл., которые являются соответственно оценками налогов с корпораций и их прибылей, непосредственно связанных с военными расходами государства и расходами на международные дела.

Почему же этот на вид неблагоприятный для корпораций баланс не вызывает решительного протеста со стороны деловых кругов?

Крупный акционер не подходит к оценке расходов, связанных с осуществляемой ныне военной и внешней политикой, только с точки зрения их непосредственного влияния на его финансовые итоги. Он может рассматривать превышение налогов, идущих на военные цели, над своими военными прибылями как некую небольшую плату за проводимые Пентагоном и Государственным департаментом мероприятия, имеющие целью уберечь «наш образ жизни» от влияния «чуждых идеологий». Однако в конечном счете эти «моральные» концепции непосредственно связаны с огромными финансовыми выгодами. Обстановка холодной войны способствовала изменению соотношения политических сил внутри страны по сравнению с периодом Нового курса, когда прибыли, которые крупные бизнесмены получали от операций только в пределах страны, были гораздо больше *общей* суммы

налогов, выплачивавшихся ими на покрытие военных расходов правительства.

Обстановка холодной войны облегчила, в частности, возможность перераспределения налогового бремени в выгодную для крупного капитала сторону, в результате чего доля участия крупного бизнеса в покрытии государственных военных расходов значительно уменьшилась. Если подразделить бюджетные налоговые поступления федерального правительства на поступления налогов с трудящихся и поступления налогов с имущих групп населения, то окажется, что удельный вес налогов с последних понизился с 54% в 1939 финансовом году до 50% в 1947 финансовом году и до 45% в 1960 финансовом году¹. Если этот процент отнести к общей сумме налоговых поступлений в 1960 финансовом году, то получится, что в результате перемещения налогового бремени имущие группы сэкономили по сравнению с 1939 г. 7 млрд. долл., а изменения в распределении налогов, происшедшие с 1947 г., дали им экономию в 4 млрд. долл. Сопоставление этих цифр с общей суммой налогов — 22 млрд. долл., выплаченных в 1960 г. корпорациями и лицами с наиболее высоким уровнем дохода, показывает, что перемещение с 1939 г. налогового бремени сберегло им четвертую часть того, во что им обошлись бы эти же государственные военные расходы, если бы между государственными налоговыми поступлениями от этих двух групп сохранилось то же соотношение, которое существовало в 1939 г.

И эта экономия — отнюдь не плод пустого воображения. При отсутствии таких крупных военных расходов федеральному правительству, несомненно, пришлось бы под давлением экономических и политических факторов расходовать значительные средства на невоенные цели, как это делалось в период Нового курса.

Весьма сомнительно, что при отсутствии политической обстановки холодной войны крупнокапиталистическим кругам удалось бы добиться проведения конгрессом законодательства и осуществления казначейством США изменений в налоговом обложении, которые повлекли за собой столь явное перераспределение налогового бремени.

¹ Подсчитано по данным «Historical Statistics of the U. S.», 1957, p. 699 and 713, и «Federal Reserve Bulletin», September 1960, p. 1041.

Труднее определить влияние холодной войны в других областях внутренней политики. Холодная война приостановила, а в некоторых отношениях повернула вспять реформистские тенденции периода Нового курса. Она привела к падению влияния профсоюзов в делах страны и к большему подчинению правительства бизнесменам и увеличению их свободы действий внутри правительства. Обстановка холодной войны используется для подчинения в принудительном порядке капиталистической идеологии под угрозой жестоких экономических санкций и под страхом заключения в тюрьму. Эти атрибуты милитаризма, несомненно, сыграли решающую роль в том, что доля национального дохода, достаемая богачам, значительно возросла. С 1949 г. развитие идет именно в таком направлении. Это признают даже те, кто утверждает о наличии длительной тенденции постепенного выравнивания доходов.

Однако под влиянием чисто субъективных факторов оценка этих «выгод» богачами варьируется. В вопросе же о налогах все совершенно ясно и поддается измерению. Даже учитывая полученную предпринимателями в послевоенный период экономию на налогах, общая сумма налога, уплаченного всеми корпорациями и лицами, владеющими собственностью, на покрытие военных расходов, все еще превышает уровень прибылей, источником которых являются милитаризм и заграничные инвестиции.

Но, как было показано выше, прибыли, связанные с милитаризмом, распределяются в высшей степени неравномерно. Основная часть этих прибылей приходится на долю очень незначительного числа крупных корпораций и относительно небольшой горстки богатых семейств, владеющих в этих корпорациях решающими пакетами акций и использующих свое руководящее положение для извлечения с помощью различных способов скрытых и побочных прибылей. Прибыли от милитаризма, получаемые владельцами большей части гигантских корпораций, несомненно, значительно превосходят размеры уплачиваемых ими для поддержания милитаризма налогов.

С другой стороны, большинство мелких бизнесменов и даже владельцев средних предприятий ведут свои дела в отраслях, в основном не связанных с военными прибылями и с прибылями от заграничных инвестиций, — в легкой промышленности, торговле и в сфере услуг.

Большинство этих менее крупных собственников уплачивают в виде налогов для поддержания милитаризма значительно больше, чем получают от него. Основное исключение из этого общего правила составляют местные бизнесмены в районах расположения военных баз или военных заводов; они зачастую самим своим существованием как капиталисты обязаны тем возможностям, которые эта милитаристская деятельность открывает перед ними.

ФИНАНСОВЫЕ ИТОГИ МИЛИТАРИЗМА ДЛЯ РАБОЧИХ

На первый взгляд может показаться, что финансовые итоги милитаризма являются для рабочих благоприятными. В 1960 финансовом году рабочие уплатили прямых и косвенных федеральных налогов 43 млрд. долл. Если применить тот же коэффициент бюджетных расходов на военные цели, который мы применяли в отношении налогов предпринимателей, — 61 %, то налоги на покрытие бюджетных военных расходов составят 26,2 млрд. долл. А доход (заработная плата и жалованье) рабочих и служащих, занятых в военной сфере, в 1959 г. составлял 32,7 млрд. долл., в том числе заработная плата рабочих и служащих военных заводов и предприятий, снабжающих военные заводы сырьем и материалами, — 15,7 млрд. долл., жалованье военнослужащих — 11,8 млрд. долл. и жалованье вольнонаемного персонала министерства обороны — 5,2 млрд. долл.

Следовательно, доходы рабочих и служащих, занятых в военной сфере, на 6,5 млрд. долл. превышали выплаченные ими налоги. Но даже самая поверхностная поправка, а именно: переложение на плечи трудящихся за годы милитаризации экономики налогов в размере 7 млрд. долл., элиминирует это превышение. Если бы правительство расходовало аналогичные суммы на те же цели, на которые оно расходовало в период Нового курса, то доход рабочих, занятых выполнением таких программ, был бы, по всей вероятности, гораздо выше дохода рабочих, занятых ныне во всех отраслях производственной деятельности, связанной с государственными бюджетными расходами на военные цели, а выплачиваемые ими налоги были бы, вероятно, гораздо меньше.

Кроме того, рабочие получили бы реальную выгоду от тех услуг, которыми они могли бы пользоваться в результате расходования государством средств на гражданские цели — на образование, здравоохранение, жилищное строительство и многое другое. Социальные выгоды никогда не могут иметь своим источником военные расходы.

Для более основательного подведения финансовых итогов милитаризма для рабочих необходимо положить на чашу весов и затраченный этими рабочими труд. На одной стороне баланса находится заработная плата рабочих и служащих, полученная ими в связи с выполнением военной программы, — 33 млрд. долл., на другой — уплаченные рабочими налоги на военные цели — 26 млрд. долл. плюс труд 6,5 млн. рабочих.

Эти основные данные показывают, что 6,5 млн. рабочих отдают свой труд, получая взамен чистый денежный доход в размере 6,5 млрд. долл., или приблизительно 1 тыс. долл. на каждого рабочего в год. Разумеется, ни один рабочий США, хотя бы в какой-либо степени охраняемый коллективным договором, не согласился бы работать на таких условиях. Но американские рабочие сообщают это делали, хотя и бессознательно. Частые обращения руководителей промышленности и государства с призывами к жертвам во имя обороны страны действительно оказываются услышанными, хотя те, кто приносит их, могут и не осознавать этого. Эти жертвы в самом настоящем их экономическом значении — бесплатный труд свыше 5 млн. рабочих, потому что выплаченная 6,5 млн. рабочих заработная плата после вычета из нее налогов, идущих на военные цели, оказывается ниже нормальной заработной платы 1,5 млн. рабочих.

Рабочие приносят эти жертвы не по своей наивности, а под влиянием и под сильным давлением верхушки профсоюзного руководства. На протяжении пятнадцати лет эти профсоюзные лидеры играли роль политических проповедников холодной войны и культивировали среди членов профсоюзов миф о том, что занятость в военной сфере означает огромную необходимую выгоду.

Подобно тому как это имеет место среди предпринимателей, распределение среди рабочих тягот и выгод милитаризма очень неравномерно. Рабочие военных заводов, где заработная плата часто выше среднего уровня,

облагаются такими же ставками налогов, как и рабочие, занятые в любой другой отрасли. Для многих из них военная программа, несмотря на некоторые очевидные отрицательные стороны, с которыми обычно сопряжена работа на военных заводах США,— скученность и тяжелые жилищные условия, ряд ограничений, связанных с характером выполняемой работы, ущемление профсоюзных прав рабочих, особый риск в случае войны,— по-видимому, представляет собой большое благо. Выгоды работы на военном предприятии находят свое наиболее яркое проявление в негативном аспекте — в боязни потерять работу на военном предприятии и не найти работу в гражданском производстве, если будет осуществлено разоружение или в случае неблагоприятных изменений в структуре военных закупок. Но хотя эти выгоды и выражены негативно, тем не менее они, если подходить к их оценке с обычными для США мерками, все же остаются выгодами. То же можно сказать и о некоторой части рабочих, работающих непосредственно в системе министерства обороны, хотя ко многим рабочим, занятым в сфере обслуживания (часто это негры, работающие в министерстве обороны на тех же условиях дискриминации и получающие такую же чрезвычайно низкую заработную плату, как и у частных предпринимателей), это не относится. Что же касается личного состава вооруженных сил, то к ним такой арифметический подход не применим. Большинство военнослужащих — призывники, отбывающие воинскую повинность, и добровольцы, ушедшие в армию до наступления срока своего призыва. Все они вынуждены против своего желания жертвовать двумя годами жизни за жалованье, обеспечивающее, по существу, лишь прославленное существование — прославленное в том смысле, что размеры их денежного довольствия превышают обычные исторически сложившиеся в армиях нормы и позволяют им тратить больше денег в свободное от несения военной службы время, но тем не менее только существование, потому что пребывание в армии отрывает рядового военнослужащего от его привычного образа жизни и лишь отдаляет время, когда он сможет работать, обзавестись семьей и иметь свой собственный домашний очаг. Нет надобности говорить о том, что все вышесказанное не относится к сержантскому и офицерскому составу, из которого мно-

гие хотят сделать военную карьеру, и для них милитаризация экономики представляется сущим благом.

Таким образом, в общем итоге примерно для 3,5 млн. рабочих и служащих, в том числе для рабочих военных предприятий, для большинства вольнонаемного персонала министерства обороны и для офицерского состава, милитаризация экономики — если исходить из общепринятых в нашем обществе норм — представляет собой чистую финансовую выгоду.

Но для 50 млн. рабочих и служащих, составляющих свыше 90% общего числа работающих, милитаризация экономики представляет собой только издержки, а никак не источник дохода. Приведенная выше цифра — 26 млрд. долл. налогов, уплачиваемых рабочими и служащими на военные цели, составляет почти 10% всей выплаченной в 1959 г. заработной платы рабочим и служащим США. Едва ли будет преувеличением сказать, что это представляет собой сокращение на 10% уровня жизни, который был бы обеспечен американским рабочим при иных условиях.

ФИНАНСОВЫЕ ИТОГИ МИЛИТАРИЗМА ДЛЯ ГИГАНТСКИХ КОРПОРАЦИЙ

Помимо различий в отношении прибылей и убытков от милитаризации экономики между крупным и мелким бизнесом, существенные различия в этом отношении имеются также между отдельными компаниями и группами гигантских корпораций.

Каким должен быть объем военного бизнеса и зарубежных операций той или иной корпорации, чтобы она имела чистую прибыль, то есть прибыль после выплаты налогов, идущих на покрытие бюджетных военных расходов государства?

Обычная налоговая ставка для крупных корпораций равна 52%. Поскольку 61% федеральных бюджетных поступлений расходовались в 1959—1960 гг. на военные нужды и связанные с ними цели, правомерно будет подразделить эти 52% соответственно на 31% — налог на покрытие военных расходов и 21% — налог на покрытие расходов на гражданские цели.

Таким образом, на первый взгляд получается, что если 31% прибылей компании имеет своим источником

производство вооружений и заграничные инвестиции, то компания «уравняет свой счет», то есть уплачиваемые ею налоги на ведение холодной войны как раз равны получаемой ею из этого источника прибыли. Но фактическое положение дел гораздо сложнее, и мы постараемся здесь частично в этом разобраться, не пытаясь, однако, дать окончательный ответ на вопрос, выходящий за пределы чисто арифметических подсчетов.

Для того чтобы определить, что дает корпорации осуществление военной программы, необходимо выяснить, каким было бы ее положение в условиях выполнения альтернативных государственных программ. В частности, следует установить, каким было бы ее положение в условиях реализации всеобщего и полного разоружения — этой заветной мечты сотен миллионов людей. В целях максимального упрощения подсчетов предположим, что в 1960 финансовом году бюджетные расходы государства на военные цели и международные дела составляли не 47 млрд. долл., а всего 5 млрд. долл., выделенных на осуществление программы оказания конструктивной помощи иностранным государствам, и что никаких дополнительных ассигнований на покрытие внутренних расходов не было. В таком случае расходы федерального бюджета сократились бы на 42 млрд. долл., или на 54,5%. Допустим, что в такой же пропорции сократились бы и все налоги, следовательно, ставка взимаемых с корпораций налогов уменьшилась бы с 52 до 24%, что дало бы корпорациям 11,4 млрд. долл. экономии в налогах с объявленных в 1960 г. прибылей. В то время как военные прибыли были бы полностью ликвидированы, прибыли от заграничных инвестиций продолжали бы поступать — особенно если бы в результате крупных расходов на оказание помощи иностранным государствам американские компании получили некоторые льготы.

Допустим ради аргумента, что половина прибылей от заграничных инвестиций сохранится. В таком случае из 11 642 млн. долл., представляющих собой максимальную приблизительную оценку нынешних прибылей корпораций от военного бизнеса и заграничных инвестиций, у них бы осталось только 3106 млн. долл. Но даже эта потеря около 8,5 млрд. долл. прибылей была бы на несколько миллиардов долларов меньше по сравнению с экономией компаний на налогах. Если же предположить,

что корпорации лишились бы *всех* своих прибылей от иностранных инвестиций, то в таком случае общие их потери, пожалуй, поглотили бы всю их экономию на налогах.

Посмотрим, исходя из этого последнего весьма крайнего предположения, к каким итогам может прийти отдельная корпорация, источником прибылей которой в разной степени является военный бизнес и заграничные инвестиции. Очевидно, для корпорации, которая извлекает из этих источников *все* свои прибыли, потери значительно превзойдут ее доходы. В то же время прибыли корпорации, совершенно не связанной с этими источниками, не уменьшатся. Чем больше корпорация связана с военным бизнесом и иностранными инвестициями, тем соответственно больше ее потери и меньше ее доходы. Каков же тот «уровень сбалансирования» экономии на налогах и потери прибылей при данных допущениях? Приведенные в табл. 8 расчеты показывают, что такое сбалансирование достигается тогда, когда доля прибылей от военного бизнеса и заграничных инвестиций составляет 37%.

Таблица 8

Уровень сбалансирования потерь и прибылей
гипотетической корпорации
в результате разоружения, млн. долл.¹

	До разору- жения	После разору- жения
Прибыли от операций, осуществляемых в гражданской сфере внутри страны	63	63
Военные прибыли и прибыли от заграничных инвестиций	37	10
Общая сумма прибылей	100	63
Налоги	52	15 ¹
Прибыли после уплаты налогов	48	48

¹ Исчислено, исходя из ставки налога, равной 24% (см. текст выше).

Корпорация, получающая в настоящее время 37% прибылей от военного бизнеса и заграничных инвестиций,

после разоружения компенсирует свои потери прибылей экономией на налогах. Корпорация, которая получает сейчас от этих источников более 37% всей прибыли, понесет большие потери прибылей в сравнении с ее экономией на налогах. Корпорация же, которая в настоящее время получает из этих источников менее 37% всей своей прибыли, потеряет прибылей меньше, чем сэкономит на налогах. Такой корпорации разоружение принесет чистый выигрыш. Корпорация, которая занята только в сфере гражданского производства внутри страны, будет иметь большую прибыль после уплаты налогов. В соответствии с данными табл. 8 прибыли такой корпорации после уплаты налогов возрастут с 48 млн. долл. до 76 млн. долл., то есть на 58%.

Если бы все в мире в точности соответствовало указанным выше предположениям, которые охватывали бы всю совокупность действующих факторов, то тогда можно было бы ожидать, что хозяева корпораций, удельный вес прибылей которых от заграничных инвестиций и военного бизнеса превышает 37%, будут противодействовать разоружению, а владельцы корпораций, менее зависящих от этих источников прибылей, будут оказывать разоружению менее яростное сопротивление или же будут относиться к нему благожелательно. Как будет показано в главах X и XI, имеется *тенденция*, действующая в направлении подобной дифференциации. Но эта зависимость далеко не такая прямолинейная, потому что в реальном мире все обстоит намного сложнее, чем это видно из приведенного нами гипотетического примера. Ниже рассматриваются некоторые отклонения от этого примера.

ИЗМЕНЕНИЕ ИСХОДНЫХ ПРЕДПОЛОЖЕНИЙ

Приведенные выше предположения могут быть изменены во многих направлениях. Мы ограничимся здесь рассмотрением двух отклонений, являющихся, пожалуй, наиболее важными.

Первое — отклонение от крайнего предположения, что прибыли от заграничных капиталовложений полностью исчезнут. В целях упрощения подсчетов возьмем в качестве примера компанию, не причастную к военному биз-

несу и осуществляющую свои операции только на основе заграничных капиталовложений. Если эта компания сохранит половину своих нынешних прибылей от заграничных инвестиций, то уровень сбалансирования повысится до 74%, то есть вдвое по сравнению с уровнем сбалансирования, исчисленным на основе первоначальных предположений. Это означает, что любая компания, получающая в настоящее время менее 74% прибылей от заграничных инвестиций и не имеющая никаких военных прибылей, в условиях разоружения имела бы гораздо больше чистой прибыли (после уплаты налогов), чем в условиях экономики холодной войны. *При таком благоприятном предположении почти все корпорации, имеющие крупные инвестиции за границей, но мало или почти совершенно не связанные с военным бизнесом, получили бы от разоружения значительную выгоду.* Даже если у компании сохранится только четвертая часть всех получаемых ею в настоящее время прибылей от иностранных инвестиций, ее уровень сбалансирования составит 49%, то есть будет выше по сравнению с первоначальным предположением. Подобные предположения оказались бы благоприятными и для большинства других компаний, для которых военный бизнес не является основным источником прибылей и заграничные капиталовложения которых не связаны с нефтью.

Совершенно очевидно, что обоснованно ожидаемые в этом отношении результаты будут различными в зависимости от характера инвестиций и от их географического распределения.

Такая компания, как «Дженерал моторз», выпускающая автомобили в Англии, Западной Германии, Канаде и Австралии, вполне могла бы рассчитывать на сохранение в течение длительного времени всей своей основной собственности за границей, хотя возможно, что в некоторых странах в связи с ослаблением в них военной мощи США условия использования этой собственности могли бы ухудшиться. С другой стороны, международные нефтяные компании, наиболее крупные и решающие инвестиции которых вложены в добычу нефти в странах Азии, Африки и Латинской Америки, определенно могли бы ожидать огромных потерь. Следует учесть, что возможности дальнейшего получения прибылей от заграничных капиталовложений грозит опасность конфиска-

ции и полной потери иностранных инвестиций. Хотя потеря капитала имеет меньшее значение по сравнению с потерей дальнейших прибылей, тем не менее нельзя, разумеется, игнорировать и ее.

Остановимся теперь на другом виде отклонений, связанном с тем, что некоторые компании платят в настоящее время налог менее 52%. Это относится главным образом к нефтяным компаниям. Вследствие того что в налоговом законодательстве США имеются специальные статьи, весьма благоприятствующие крупным международным нефтяным компаниям, подоходный налог, который эти компании платят в настоящее время в США, очень невелик. Это означает, что разоружение принесет им очень мало в смысле уменьшения налогов. Но они платят действительно большие налоги иностранным государствам. Тем не менее их заграничные прибыли после уплаты налогов находятся на относительно высоком уровне.

Международные нефтяные компании не выделяют в своих отчетах налоги, уплачиваемые ими в США. В 1959 г. крупнейшая из этих компаний, «Стандард ойл (Индиана)», занимающаяся добычей нефти главным образом в пределах США, уплатила по своим объявленным прибылям (до уплаты налога) всего 13% подоходного налога. По данным компании «Хэмбл ойл энд рифайнинг» — основного местного филиала компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)», она в 1957 г. уплатила со своих прибылей только 9% подоходного налога.

В связи с ожидаемым после разоружения сокращением определенной доли налогов действующая ставка налога с нефтяных компаний соответственно понизится с 13% до 6%. Более половины этого выигрыша в налогах, который получит типичная крупная компания, будет поглощено ее потерями в прибылях в связи с сокращением военного бизнеса, составляющими примерно 4%. Если предположить, что компания сохранит 50% своих прибылей от заграничных инвестиций, то «уровень сбалансирования» выигрыша в налогах с потерями в прибылях составит соответственно всего 7%. Иными словами, нефтяная компания, прибыли которой от заграничных капиталовложений составляют сейчас более 7%, в конечном итоге может проиграть в результате разору-

жения. Для таких крупных компаний, как «большая пятерка», которые половину или больше своих прибылей получают от заграничных инвестиций, перспектива лишения в будущем этих прибылей может казаться почти катастрофой, а возмещение этих потерь в виде возможного сокращения налогов — незначительным.

И, наконец, следует учесть возможность общего снижения ставок налогов с корпораций в условиях дальнейшего сохранения военной экономики, что представляется сейчас вполне вероятным. В таком случае финансовые итоги милитаризма будут для большого бизнеса в общем гораздо более благоприятными, в то же время разоружение принесет компаниям, прибыли которых будут тогда менее зависеть от милитаризма, чем это имеет место сейчас, сокращение чистых прибылей по сравнению с нынешним уровнем.

ПРОЧИЕ ФАКТОРЫ

Конечно, при определении своего отношения к разоружению бизнесмены будут руководствоваться не только приведенными выше расчетами, но и многими другими соображениями.

Во-первых, в эти арифметические выкладки должна быть внесена поправка, связанная с фактором времени и неуверенности. Компания, которая имеет в настоящее время контракт на выполнение военного заказа, твердо знает, что она обеспечена бизнесом. Возможно, что такая компания действительно считает сокращение налогов в связи с разоружением в том предположительном объеме, в каком это было указано выше, вполне вероятным. Но в ее представлении это связанное с разоружением сокращение налогов так же ненадежно, как и все то, что находится под влиянием политических факторов. Кроме того, если исходить из опыта осуществления демобилизации в прошлом, то ущерб, который будет нанесен военному бизнесу в результате разоружения, скажется на финансовом состоянии компании быстрее, чем ее будущая экономия на налогах, хотя и после второй мировой войны и после войны в Корее экономия корпораций на налогах сказалась довольно быстро. Однако на положение компании, имеющей крупные инвестиции за границей,

фактор времени может оказать совершенно противоположное действие. Предполагаемое сокращение налогов может произойти в один-два года, тогда как угроза, нависшая над ее прибылями от иностранных инвестиций, может превратиться в реальность позднее или вообще может не осуществиться.

С другой стороны, необходимо принять во внимание возможность осуществления правительством после разоружения альтернативных программ, а также учесть затраты на них налоговых средств. Несомненно, например, что часть налоговых средств, которые в настоящее время расходуются на военные цели, будет направлена на различного рода общественные работы или работы, связанные с удовлетворением социальных нужд. Весьма знаменательно, что даже Торговая палата США, выступающая обычно против расходования средств на подобные цели, высказывает предположение, что из 20 млрд. долл., которые будут высвобождены в результате разоружения, 3 млрд. долл. придется ассигновать на увеличение государственных расходов на гражданские нужды. Это заявление Торговой палаты США, несомненно, вызвано настоячивыми требованиями масс увеличения правительством расходов на гражданские нужды.

Поскольку эти дополнительные затраты будут произведены на строительство дорог и школ, на регулирование рек, на предоставление займов развития слабо развитым странам и т. д.¹, необходимо составить новый баланс, который будет выглядеть следующим образом:

1. С одной стороны, увеличение расходов на гражданские нужды соответственно уменьшит сумму экономленных налогов.

2. С другой стороны, размеры прибылей корпораций, которые они получают в результате осуществления государством этих расходов, будут различными в зависимости от вида выпускаемой продукции и от характера государственных расходов.

Так, например, из числа крупнейших промышленных компаний «Дженерал моторз» активно добивается через

¹ При наших подсчетах размеров налогового обложения мы предусмотрели выделение 5 млрд. долл. на продолжение оказания помощи иностранным государствам, но мы не приняли в расчет получаемую от этого прибыль.

своих лоббистов увеличения федеральным правительством расходов на строительство шоссейных дорог; по-видимому, это делается с целью расширения внутреннего рынка на автомашины. Компании «Дженерал электрик» и «Вестингауз электрик» могли бы рассчитывать с выгодой для себя использовать осуществление проектов энергетического строительства в слаборазвитых странах, получая заказы на поставку для этого строительства генераторов, турбин и пр.

«Юнайтед Стейтс стил корпорейшн» могла бы получить больше заказов на поставку сортовой стали для строительства дополнительных государственных объектов, чем то количество заказов, которые она получает в настоящее время на поставку стали для сооружения военных объектов и для других видов военного строительства. В то же время компания «Бетлехем стил» едва ли могла бы рассчитывать на получение заказов в таком объеме, который был бы достаточен для покрытия ее потерь военных судостроительных контрактов.

Такие компании, как «Интернэшнел харвестер» и «Нэшнел дэари», могли бы извлечь для себя выгоду из осуществления правительством специальных альтернативных программ, связанных в первом случае с созданием рынка на сельскохозяйственные машины, и во втором — с продажей государству расфасованных продуктов питания.

В общем весьма сомнительно, чтобы перспектива перехода государства к осуществлению в широких масштабах гражданских программ взамен гонки вооружений была сейчас особенно соблазнительной для крупнейших 25 корпораций страны.

Однако положение для крупных подрядных строительных компаний, для компаний, производящих строительное оборудование и строительные материалы, может быть иным. Ни одна из таких компаний не входит в состав крупнейших корпораций страны. Для большинства крупных подрядных строительных фирм военный бизнес не имеет в настоящее время решающего значения. Но на строительные работы, возможно, придется большая доля дополнительных средств, которые будут направлены на гражданские цели. Поэтому большинство фирм строительной промышленности должно считать такой переход выгодным для себя.

КОРПОРАЦИИ-ГИГАНТЫ И „УРОВЕНЬ СБАЛАНСИРОВАНИЯ“

Какое место занимают 25 сверхгигантских корпораций по отношению к исчисленному в нашей основной модели «уровню сбалансирования», составляющему 37%? По всей группе в целом прибыли от заграничных инвестиций и военных поставок составляли, исходя из официальных данных, несколько более 40% всех объявленных прибылей этой группы. С учетом же необъявленных прибылей этот показатель находился, вероятно, между 40 и 50%. Такое же положение превалировало и в выборочно взятой группе менее крупных гигантов, входящих в число крупнейших 500 компаний.

Таким образом, для всего крупного капитала в целом экономика милитаризма, даже по самому грубому подсчету, имеет положительное значение: она обеспечивает прибыль. Как же обстоит дело с отдельными компаниями? Военные прибыли и прибыли от заграничных инвестиций, объявленные тринадцатью из двадцати пяти крупнейших компаний, превышали исчисленный нами «уровень сбалансирования» — 37%; прибыли остальных двенадцати компаний были ниже этого уровня.

Из 30 менее крупных гигантов прибыли 12 корпораций превышали «уровень сбалансирования», а прибыли 18 компаний не достигали этого уровня.

Исследование каждой из 25 крупнейших компаний в отдельности показывает, что положение самолетостроительных компаний, которые все 100% своей прибыли получают от военного бизнеса, не требует никаких комментариев. Почти такое же положение гигантских международных нефтяных компаний, получающих от 50% до 71% своих прибылей от заграничных инвестиций, главным образом в районах, политическое положение в которых весьма неустойчиво. Если учесть также крайне незначительный процент налогов, которые им приходится платить на поддержание военных усилий страны, способствующих такому быстрому возрастанию их инвестиций, то станет ясно, сколь велика их конечная выгода.

Прибыли сильно милитаризованных компаний «Дженерал электрик» и «Рейдио корпорейшн оф Америка» превышают указанный «уровень сбалансирования», а компании «Вестингауз» — несколько ниже этого уровня.

В порядке первого приближения можно сказать, что положение первых двух корпораций в результате разоружения, возможно, ухудшится, а третьей — улучшится. Но разница в положении между этими тремя компаниями не является настолько решающей, чтобы более сложные соображения, выходящие за пределы чистой арифметики, не смогли изменить этот баланс.

Сталелитейные и химические корпорации, входящие в состав 25 крупнейших компаний, — за исключением «Юнион карбид», прибыли которой выше «уровня сбалансирования», — имеют прибыли от военного бизнеса ниже «уровня сбалансирования». В условиях демилитаризованной экономики их положение могло бы улучшиться. Можно, пожалуй, с известным основанием считать, что для большинства гигантов, выпускающих потребительские товары, будь то автомобили или продовольствие, милитаризм в конечном счете совершенно невыгоден. Так, например, «Дженерал моторз» получает от иностранных инвестиций и военных поставок 23% прибылей, из них 19% — от иностранных инвестиций и только 4% — от военных поставок. Но эти 23% прибылей, получаемых ею от военного бизнеса и иностранных инвестиций, далеко не покрывают налогов корпорации, идущих на поддержание военного бюджета, тогда как в условиях разоружения эта корпорация могла бы рассчитывать на сохранение значительной доли или, возможно, даже основной части своих прибылей от заграничных инвестиций. Примерно в таком же положении находится и компания «Нэшнел дэари», прибыли которой от военных поставок и заграничных инвестиций составляют 19%, из них 16% — от заграничных инвестиций.

Общий вывод таков: промышленные гиганты делятся более или менее поровну на корпорации, прибыль которых от заграничных инвестиций и военного бизнеса превышает уплачиваемые ими налоги на покрытие военных расходов, и корпорации, налоги которых, исходя из этой арифметики, превышают прибыли от заграничных инвестиций и военного бизнеса. Как же это согласуется с таким наблюдаемым нами фактом, что расхождения во мнениях среди представителей большого бизнеса сводятся лишь к тому, что одни из них с восторгом поддерживают гигантскую военную программу правительства, а другие относятся к ней вполне терпимо, но никто не ока-

зывает ей такого энергичного противодействия, какое большой бизнес обычно оказывает осуществлению правительственных программ, которые стоят ему денег?

Основной ответ на этот вопрос заключается в тех описанных выше политических выгодах, которых крупный капитал добился в результате милитаризации и холодной войны. Но при определенных условиях, когда благодаря сокращению вооружений и смягчению международной обстановки станут доступными альтернативные экономические выгоды, многие владельцы гигантских корпораций, в особенности корпораций, менее связанных с военными прибылями, проявят, возможно, больше терпимости к разоружению и даже, быть может, будут содействовать его осуществлению.

Некоторые из этих альтернативных выгод рассматриваются в следующей главе.

Экономические проблемы милитаризма и разоружения

Между налогами и военным бюджетом существует непосредственная и измеримая связь, касающаяся частных лиц или корпораций. Военизированное государство влияет также косвенным путем на другие проблемы, которые менее очевидны, но по своему конечному воздействию могут быть приравнены к налогам.

Настоящая глава посвящена четырем проблемам этого рода и связанному с ними рассмотрению благоприятных экономических возможностей разоружения.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Военная защита заграничных инвестиций корпораций США требует от страны, кроме налогов, еще других издержек, которые бросились в глаза только в последние пять лет. Это дефицит платежного баланса Соединенных Штатов.

Часть бюджетных средств по статьям военного ведомства и государственного департамента должна быть израсходована за пределами США, фигурируя в платежном балансе как импорт товаров и услуг. В рамках определенных военно-политических задач размер этих расходов меняется только в незначительных размерах. Широкие масштабы деятельности за границей требуют также больших расходов за границей.

За последние годы расходы по платежному балансу на содержание военных баз и операции США за границей превышали 3 млрд. долл. в год. К этой сумме следует добавить также расходы на оказание помощи другим странам в размере от 1 до 2 млрд. долл., которые Соединенные Штаты не получают обратно в оплату за их товары и услуги. Кроме того, по линии быстро расширяющейся дипломатической деятельности Соеди-

ных Штатов и операций Центрального разведывательно-го управления расходуется, как полагают, ежегодно 1 млрд. долл. Дополнительные средства направляются по линии правительственных и частных инвестиций в международные организации, многие из которых развивают деятельность в рамках внешней политики США.

Итак, в целом расходы, связанные с деятельностью правительства за границей по военной и другим линиям, составляют в платежном балансе свыше 5 млрд. долл., а возможно, почти 7 млрд. долл.¹

Эта сумма должна покрываться либо активным сальдо платежного баланса по обычным статьям товаров, услуг и движения капитала, либо вывозом золота. Проблема эта в течение многих лет оставалась скрытой благодаря действию особых факторов. Непосредственно после второй мировой войны положение США в качестве единственного поставщика многих товаров в истощенном войной мире обеспечило Соединенным Штатам более чем достаточно благоприятное сальдо торгового баланса в течение многих лет небывалого в истории по своей продолжительности периода. Однако после того, как остальной мир оправился, сальдо по статьям обычной торговли и услуг снова достигло нормального, умеренно благоприятного уровня, характерного для США до второй мировой войны как ведущей индустриальной страны мира.

Другим компенсирующим фактором было огромное движение краткосрочного капитала в Соединенные Штаты. Частные средства из многих частей мира, находящегося в брожении, искали надежного политического и финансового убежища; в сейфах общепризнанного финансового лидера мирового капитализма постепенно накапливались свободные средства центральных банков других стран. Это также прекратилось, и фактически движение капитала повернуло в обратную сторону, после того как выявилось значительное пассивное сальдо баланса международных расчетов США. День расплаты был в конце концов отсрочен благодаря чрезвычайно вы-

¹ Часто дефицит по неторговым статьям платежного баланса увеличивается за счет новых долгосрочных частных инвестиций за границей, достигающих свыше 2 млрд. долл. в год. Однако доходы, поступающие от существующих долгосрочных инвестиций за границей, превышают направляемый туда поток новых средств, так что по этой статье чистой утечки средств фактически не происходит.

сокому уровню экспорта в 1956—1957 гг. в связи с закрытием Суэцкого канала и нехваткой товаров в Западной Европе, вызванной бумом.

Позднее уже не было больше скрывающих факторов, и отрицательное сальдо платежного баланса стало очевидным для всего мира. В 1958—1960 гг. ежегодный дефицит составлял в среднем 4 млрд. долл. и достиг кульминационного пункта в результате увеличения долларовых требований осенью и зимой 1960/61 г.

Хотя этот процесс и сдерживался, однако он в значительной мере способствовал утечке золота в течение этих трех лет в размере около 5,5 млрд. долл. и неблагоприятному состоянию неустойчивого платежного баланса США. Выявилось длительное пассивное сальдо платежного баланса и возникла опасность вынужденной девальвации валюты.

Когда во второй половине 1959 г. эта проблема впервые привлекла внимание общественности и официальных кругов, ее обычно не связывали с расходами за границей на военные и внешнеполитические цели. Вместо этого ее объясняли неспособностью сохранить прежнее чрезвычайно благоприятное сальдо баланса гражданской торговли и услуг. Лица, указывавшие на действительную причину, делали это робко и обычно в частных беседах; их замечания заглушались другими более мощными голосами, утверждавшими, что базы за границей и помощь другим странам неприкосновенны и не подлежат принципиальной критике.

Но год спустя, когда положение стало слишком серьезным, чтобы его можно было урегулировать простыми пожеланиями, казначейство в конце концов публично заявило — и это было подтверждено теми же самыми банкирами, которые год назад говорили иное, — что главная проблема заключается в расходах по платежному балансу на военные мероприятия за границей и на помощь другим странам. Были приняты некоторые ограниченные меры к сокращению этих расходов, которые помогли ликвидировать непосредственно ожидаемую угрозу, но не гарантировали коренного улучшения.

Именно в этот момент выявились существенные расхождения во мнениях ведущих финансовых и промышленных кругов. Одни были согласны с сокращением *масштабов* военных мероприятий за границей, если бы это

сокращение оказалось достаточным для уменьшения расходов по платежному балансу. Другие считали сохранение в полном объеме этой деятельности краеугольным камнем внешней политики США, а проблемы платежного баланса второстепенным делом. Ведущей фигурой среди первой группы был ушедший в отставку министр финансов Андерсон. Видную роль во второй группе играли военные и новый министр финансов Диллон.

По мере развития кризиса стала заметной растущая поддержка, которую оказывали Андерсону некоторые крупнейшие банки Уолл-стрита. Это связано с тем, что положение платежного баланса по-разному затрагивает отдельные деловые круги.

Банковские круги прежде всего заинтересованы в сохранении покупательной силы доллара. Это относится ко всем банкам, так как они содержат свои средства в долларах или долларовых ценных бумагах и реальная стоимость этих средств уменьшилась бы при девальвации. Это особенно относится к ведущим международным банкам Уолл-стрита, значительная часть деятельности и мощи которых основана на их положении в качестве финансовых учреждений богатейшей страны мира, находящихся в ее финансовой столице. Если бы позиции доллара были подорваны, их положение оказалось бы под угрозой и их роль была бы по меньшей мере частично ущемлена соперничающими учреждениями Западной Германии, Швейцарии и других стран.

С другой стороны, собственники корпораций, имеющих за границей крупные капиталовложения, которые могли бы оказаться под угрозой в случае ослабления внешнеполитической мощи США, поддерживаемой базами за границей и помощью другим странам, были склонны отдать предпочтение сохранению любой ценой этих орудий мощи. Они хотели ограничить экономию такими мерами, которые можно было бы осуществить, не изменяя при этом структуры.

Наконец, необходимо учитывать другой элемент — промышленные корпорации, которые могли приветствовать девальвацию или не возражали бы против нее, так как она усилила бы их конкурентоспособность на мировом и внутреннем рынках и снизила бы реальные издержки на рабочую силу в Соединенных Штатах. Так, например, обстояло дело с компанией «Форд мотор».

Ее финансовый директор еще в феврале 1960 г. настаивал на девальвации как на мероприятии, необходимом для снижения издержек производства, а во время ноябрьского кризиса 1960 г. компания провела бросившиеся в глаза мероприятия: она выкупила акции своего дочернего предприятия в Англии у английских держателей, владевших меньшинством этих акций и тем самым сорвала многие мероприятия правительства США, направленные на экономию валюты.

При наличии многих других факторов большинство главных деловых групп серьезно заинтересовано в обоих аспектах этой проблемы. Крупные банки Уолл-стрита связаны с корпорациями, имеющими большие капиталовложения за границей и рассчитывающими на то, что внешняя политика США будет содействовать их развитию; эти банки содержат также в других странах прибыльные отделения, обслуживающие промышленные предприятия США за границей.

Этой двойственностью интересов можно объяснить отсутствие четкого размежевания сил и тенденцию решить вопрос не в плане выбора альтернатив, а путем ряда пользующихся общей поддержкой полумер, которые имеют целью сократить в платежном балансе военные расходы за границей и помощь другим странам, не урезывая при этом реального содержания этих мероприятий.

Решение, которое по этому спорному вопросу приняло правительство Кеннеди, было явно в пользу Пентагона. Численность дислоцированных за границей войск была заметно увеличена, была увеличена также и военно-экономическая помощь непопулярным зависимым режимам в слаборазвитых странах. Однако значительно более решительные шаги были сделаны для обеспечения возмещения финансовых затрат, связанных с этими мероприятиями. Западногерманское правительство согласилось увеличить свои закупки вооружения у Соединенных Штатов, компенсируя тем самым расходы в иностранной валюте, связанные с увеличением численности американских войск в Западной Германии. Были изданы новые инструкции, предписывающие резкое сокращение расходования средств, предназначенных для иностранной помощи, на приобретение товаров за границей и более строгое соблюдение требования о том, чтобы 50% пере-

возок этих товаров производилось на американских судах. Эти и другие мероприятия, по-видимому, едва уравновесили затраты, связанные с усиленным вмешательством Кеннеди во внутренние дела других стран.

Дефицит платежного баланса временно уменьшился в первой половине 1961 г. благодаря тому, что спад, имевший место в США, вызвал сокращение импорта товаров. Однако с оживлением, наступившим во второй половине года, дефицит сразу же достиг уровня свыше 3 млрд. долл. в год. В 1961 г. золотой запас сократился еще почти на 1 млрд. долл.

Другой линией обороны была организация центральными банками главных западных держав совместных действий по поддержке ослабевших валют стран НАТО — в последнее время доллара и фунта стерлингов — против спекуляций, угрожавших их подорвать. Это мероприятие, а также предложения об увеличении резервов и масштабов деятельности Международного валютного фонда обеспечивают Соединенным Штатам больше времени для урегулирования своего положения.

Но эти меры не решают вопроса. Ни США, ни какая-либо другая страна не могут постоянно сохранять дефицит в своих международных расчетах, достигающий ежегодно миллиардов долларов. Никакая поддержка со стороны правительств дружественных стран не предотвратит конечного финансового кризиса, который может привести к девальвации доллара и на долгое время ослабить финансовую и экономическую роль Соединенных Штатов в международных делах.

Девальвация не только вызвала бы падение международного престижа Уолл-стрита, но имела бы и другие неблагоприятные последствия. Она способствовала бы также повышению стоимости жизни и снижению уровня жизни большинства населения.

Расходы, связанные с выполнением роли мирового жандарма в целях сохранения капитализма и зарубежных капиталовложений США, в целях сдерживания и в конце концов нападения на социализм, все время возрастают и достигли масштабов, превышающих финансовые возможности даже такой богатой страны, как США.

Разоружение и сопровождающие его политические соглашения разрешили бы проблеме платежного баланса США. Это обеспечило бы также увеличение финансовых

резервов, которые Соединенные Штаты могли бы использовать для участия в конструктивной помощи другим странам, направленной на осуществление значительного экономического развития слаборазвитых стран. Такие намерения часто провозглашались в программах «четвертого пункта» и «союза ради прогресса», но они неизбежно утопали в безнадежном конфликте с реакционными политическими и социальными силами, которые являются главной опорой политики холодной войны как в слаборазвитых странах, так и в США¹. Разоружение могло бы способствовать изменению внутривнутриполитического соотношения сил, что позволило бы осуществлять программы помощи в большем соответствии с объявленными прогрессивными целями. Это было бы выгодно для некоторых секторов американского бизнеса и для американских рабочих, которые в связи с этой помощью получили бы работу.

ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ ВОСТОКОМ И ЗАПАДОМ

Сложная система американских административных и законодательных ограничений, которые фактически ликвидировали торговлю США с социалистическими странами, действует более продолжительное время, чем любые другие широкие торговые ограничения, по меньшей мере со времени затяжного англо-французского конфликта при Наполеоне; эта система, несомненно, содержит самые жесткие во всей истории ограничения.

Этот вопрос также определенно связан с разоружением, поскольку разоружение в каких-либо значительных масштабах почти наверняка сопровождалось бы существенным ослаблением этих ограничений; между тем вполне вероятно, что, пока продолжается гонка вооружений в США и Советском Союзе, эти ограничения по крайней мере частично сохраняются.

¹ Основная цель «Программы Трумэна» и ее пресловутого «четвертого пункта», как и программы «союза ради прогресса» — подавление национально-освободительного, антиимпериалистического движения народов колониальных и экономически слаборазвитых стран. Эти программы выражают устремления империалистических сил США и реакционных кругов экономически слаборазвитых стран. — *Прим. ред.*

Позиции деловых кругов находились в течение этого периода под влиянием противоречивых факторов экономического характера в связи с этим спорным вопросом. До тех пор пока другие капиталистические страны можно было уговорить или заставить участвовать в этих ограничениях, капиталисты США — владельцы предприятий обрабатывающей промышленности, получившие возможность сбивать цены на сырье, которое оказалось в избытке вследствие того, что его не допускали на потенциально емкий социалистический рынок, могли извлекать сверхприбыли, а также стали назначать повышенные цены на свои товары благодаря тому, что капиталистические рынки оказались огражденными от конкуренции со стороны социалистических стран. В течение всего этого времени поставщики вооружений, деятельность которых поощрялась в атмосфере, становившейся еще более холодной из-за отсутствия нормальных торговых отношений с предполагаемым потенциальным противником, получали дополнительные прибыли.

С другой стороны, США теряли рынки, имевшие, несомненно, важное значение. Соотношение интересов никогда не склонялось чрезмерно в одну сторону. Каждый раз, когда выявлялись действительные взгляды ведущих должностных лиц делового мира, становилось очевидным, что значительная часть американских корпораций стоит за отмену или изменение торговых ограничений; однако эту точку зрения держали про себя и не отстаивали. Сторонники ограничений всегда одерживали верх в официальном Вашингтоне.

Политика эмбарго была наиболее эффективной в период войны в Корее. В то время участие других капиталистических стран в мероприятиях по ограничению торговли с социалистическими странами достигло максимума; сокращение торговли в то время ощущалось менее всего благодаря высокой конъюнктуре в других сферах экономики, что способствовало загруженности мощностей большинства отраслей промышленности США.

Однако после этого эффективность эмбарго неуклонно ослабевала. В настоящее время с Соединенными Штатами сотрудничают в сколько-нибудь существенной степени только незначительное число стран, находящихся под полным контролем США и имеющих экономически второстепенное значение. Все крупные экономически раз-

витые капиталистические страны ведут торговлю с социалистическими странами в быстро возрастающих масштабах и при ослаблении качественных ограничений. То же самое относится к неуклонно растущему числу экономически слаборазвитых стран. Капиталисты США находятся под угрозой изоляции на многих мировых рынках из-за этой политики. Быть может, наиболее разительным примером было открытое неповиновение Вашингтону со стороны Канады, предложившей поставлять Кубе важное машинное оборудование, в котором Соединенные Штаты отказали ей.

В то же время торговля с социалистическими странами должна представляться многим капиталистическим кругам все более привлекательной перед лицом вялого рынка и роста неиспользуемых мощностей. Это связано также с проблемой платежного баланса; дефицит платежного баланса США, несомненно, уменьшился бы благодаря торговле между Востоком и Западом, подобно тому как в свое время затруднения Англии были облегчены путем расширения торговли с СССР и Китаем.

Торговля между Востоком и Западом увеличилась за 8 лет в три раза и в 1961 г. достигла примерно 10 млрд. долл. По сравнению с другими капиталистическими странами Соединенные Штаты находятся в наиболее благоприятном положении в отношении торговли с социалистическими государствами с точки зрения объема и характера выпускаемых ими изделий и потребностей социалистических стран по осуществлению их широких программ развития.

Не подлежит сомнению, что США смогут быстро развить торговый обмен с социалистическими странами в несколько миллиардов долларов, как только правительство решит предпринять этот шаг. Очевидно, что это принесло бы значительные прибыли промышленным и судоходным фирмам и обеспечило бы занятость рабочих. Конечно, потребовалось бы осуществить некоторые изменения, чтобы сделать возможным компенсирующий импорт, однако эти изменения не были бы более резкими, чем те, которые требуются при каждом расширении торговли США в любом направлении. В действительности они были бы легче осуществимы, потому что централизованный контроль внешней торговли в социалистических странах позволяет им соглашаться на такой

график поставок товаров, который лучше всего соответствует логическим требованиям их торговых партнеров.

В докладе ООН об экономических и социальных последствиях разоружения, упомянутом в главе I, подчеркиваются благоприятные возможности торговли между Востоком и Западом. Несмотря на расширение этой торговли в течение последнего десятилетия, «доля ее все еще незначительна по сравнению с долей этих стран (социалистических) в мировой продукции и с тем уровнем, который может быть достигнут при наличии благоприятных условий в будущем. Страны централизованного планового хозяйства быстро развиваются и образуют все расширяющийся рынок, в особенности для средств производства и для сырья. В то же самое время они могут служить источником снабжения остальных стран некоторыми категориями сырья и готовых изделий»¹.

Ослабление международной напряженности, по мнению авторов доклада, существенно помогло бы устранить препятствия на пути к возможному расширению торговли. Официальные источники США распространяют теорию, согласно которой даже в случае устранения политических препятствий Соединенные Штаты играли бы незначительную роль в торговле между Востоком и Западом из-за трудностей экономического и административного порядка. Например, в ответе правительства США Организации Объединенных Наций по вопросу об экономических и социальных последствиях разоружения указывалось, что даже в условиях разоружения нельзя будет ожидать многого от торговли между Востоком и Западом вследствие «автаркической экономической политики Советского блока»². Поскольку социалистические страны открыто выступают против автаркии и не практикуют ее, этот довод следует рассматривать как предлог, выдвинутый противниками развития торговли между Востоком и Западом и сопутствующего ей ослабления международной напряженности.

В действительности американская техника и оборудование пользовались по традиции предпочтением в Советском Союзе, и представители социалистических стран

¹ United Nations, «Economic and Social Consequences of Disarmament», N. Y., 1962, Vol. I. p. 54.

² United Nations, «Economic and Social Consequences of Disarmament», N. Y., 1962, Vol. II, p. 284.

еще не так давно выразили готовность отвести Соединенным Штатам большое место в своих планах внешней торговли. Торговля Западной Европы с социалистическими странами в 1961 г. превысила 5 млрд. долл. США, которые по своим промышленным мощностям все еще превосходят Западную Европу, смогли бы установить с социалистическим миром торговлю по меньшей мере в таком же объеме, если бы они этого хотели.

Торговля между Востоком и Западом — одно из больших преимуществ, которые США получили бы из разоружения без каких-либо правительственных расходов. Поэтому она принесла бы чистую выгоду их экономике.

МИЛИТАРИЗМ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ

Экономисты и лица, не являющиеся специалистами, начинают все лучше понимать, что милитаризм не излечивает экономический цикл. Кратковременные циклы, имеющие место во время холодной войны, повторяются через все более короткие промежутки времени, и нет какой-либо гарантии, что, пока она продолжается, не будет больших кризисов. В прошлом сильные экономические стимулы больших войн в конечном итоге сводились на нет длительными и глубокими экономическими кризисами и депрессиями. Стимулирующие факторы в экономике холодной войны, которые оказывали наиболее сильное воздействие, в значительной мере потеряли свою силу; в то же время не только в США, но и во всем капиталистическом мире накапливаются предпосылки глубокого кризиса перепроизводства.

Тем не менее финансовые обозреватели и экономисты — сторонники холодной войны — широко распространяют версию о том, что милитаризм обеспечивает защиту против депрессии. Например, экономисты Хитч и Маккин, о которых упоминается в главе I, пишут:

«Когда правительство расходует такие суммы на дело национальной безопасности (или на какие-либо другие цели), оно поддерживает уровень совокупных расходов. Наличие спроса со стороны правительства делает менее возможным возникновение недостаточного совокупного спроса. Кроме того, оно облегчает применение других противодефляционных мер, как-то: вливание в экономику добавочного количества денег... усилие в области обороны является составной частью совокупного спроса,

который не исчезнет даже в том случае, если население решит сократить личные расходы... У нас нет программ обороны, имеющих целью избежать безработицы (или вызвать инфляцию). Тем не менее при существующем положении большой бюджет на цели обороны является противодефляционной силой. Это одно из его косвенных последствий, которое должно быть признано»¹.

На бизнесменов и на широкую общественность подобного рода рассуждения производят, вероятно, большее впечатление, чем не проверенный еще на деле тезис о том, что разоружение может принести большому бизнесу выгоды. Правительство Эйзенхауэра дважды прибегало к временному форсированию военных заказов как к средству борьбы со спадами; на самом деле это были его основные мероприятия в этой области. В 1958 г. ему удалось достигнуть цели; в 1960 г. его постигла неудача.

В 1961 г. правительство Кеннеди еще более заметно прибегло к военным расходам как к главному средству уравнивания экономики и начало, как оно заявило, проводить линию на систематическое увеличение военного бюджета. Несомненно, эти мероприятия способствовали оживлению экономики в 1961 г., хотя это было достигнуто ценой большого бюджетного дефицита, усиления международной напряженности, разрушения жизни сотен тысяч человек, призванных на военную службу,—одним словом, путем наиболее серьезного шага к полной военизации государства, предпринятого со времени войны в Корее. Но, даже несмотря на это, было ясно, что экономический выигрыш был временным и односторонним, так как масштабы безработицы уменьшились очень незначительно, и не было гарантии того, что следующий спад не наступит быстрее и не будет иметь более серьезных последствий, чем его предшественники.

В глубине души многие люди, как милитаристы, так и сторонники мира, опасаются, что разоружение приведет к большой депрессии. Эти опасения, которые иногда высказываются вслух, а иногда про себя, серьезно влияют на отношение к разоружению. В действительности они совершенно необоснованны. Разоружение создало бы благоприятные возможности, а не опасности.

¹ H i t c h and M c K e a n, The Economics of Defense in the Nuclear Age, Boston, 1960, p. 69—70.

После окончания войны в Корее индекс промышленного производства и реальный валовой национальный продукт, согласно официальным данным, увеличивались ежегодно примерно на 2,5%. Если при этом сделать поправку на увеличение численности населения, то рост составит всего лишь около 1% в год. Кроме того, в ряде основных отраслей промышленности — угольной, сталелитейной, автомобильной, лесопильной, текстильной, горнорудной, в производстве бытовых электроприборов, на железнодорожном транспорте — отмечается полный застой или длительная тенденция к снижению объема продукции. В других отраслях производство увеличивается только в размерах, приблизительно соответствующих приросту населения, например производство бензина и продуктов питания. Рост продукции концентрируется в сравнительно немногих отраслях, особенно в химической, электроэнергетической и военной промышленности.

Темпы роста в США ниже, чем в любой другой крупной стране, за исключением Англии. Соединенные Штаты отстают не только от СССР и его союзников — что является предметом часто выражаемого беспокойства отдельных кругов, — но и от большинства других капиталистических стран. США отстают не только по сравнительным уровням производства, но и — что особенно беспокоит — на мировых рынках. И выигрывают за счет США в основном Западная Германия и Япония, основные их соперники до второй мировой войны, а ныне главные союзники соответственно в Европе и Азии, но более чем когда-либо, грозные конкуренты в области экономики.

Большинство американских хозяйственных и политических руководителей согласно в том, что желательно ускорить темпы экономического роста. Президент Кеннеди, например, поставил целью добиться роста на 4,5% в год, тогда как губернатор штата Нью-Йорк Рокфеллер требует роста на уровне 5—6% в год. Оба считают увеличение правительственных расходов, в которых большой удельный вес приходится на возрастающие военные расходы, решающим фактором достижения ускоренного роста.

Однако это мнение в действительности недостаточно обоснованно. Правда, экономический рост США в тече-

ние истекших 30 лет происходил большей частью в периоды войн. Но война и военизированное государство мирного времени — это не одно и то же. Во время второй мировой войны военные расходы подскочили от нуля до 40 % национального дохода, создав огромный стимул, который оказывал длительное влияние на масштабы и структуру экономики. Однако значительная часть конечной выгоды, которую Соединенные Штаты получили от второй мировой войны, была получена не от военных расходов как таковых, а от разрушений, нанесенных другим странам, вследствие чего США оказались фактически монополистом на мировых рынках на много лет.

Война в Корее явилась предлогом для увеличения военных расходов в 3 раза и вызвала еще один скачок в экономическом росте, однако это был кратковременный и столь же ограниченный по масштабам скачок, как и сама война. Даже еще до окончания войны в Корее порожденный ею экономический стимул явно потерял силу; он принес с собой вздутые цены и избыточные мощности, которые затруднили дальнейший рост.

Последующий экономический застой происходил в условиях постепенно возрастающих военных расходов. Форсированное увеличение этих расходов, которого долгое время требовал Рокфеллер и другие и которое осуществляет на практике Кеннеди, может на некоторое время привести к известному росту производства, превышающему фактическое увеличение расходов на вооружения. Однако этот стимул нельзя сравнить даже с ограниченным стимулом периода войны в Корее. И он, вероятно, усугубит ухудшающееся положение США на мировых рынках и соответственно окажет отрицательное воздействие на экономический рост.

Нельзя игнорировать тот факт, что капиталистические страны, расходующие относительно меньше на военные цели, имели в течение минувшего десятилетия более быстрый экономический рост. Этому способствовали и другие обстоятельства, однако имеются веские основания считать, что для восстановления более ускоренных темпов роста необходимо найти альтернативу экономике холодной войны, а не интенсифицировать ее.

В самом деле, рассмотренные в предыдущем разделе конкретные выгоды, которые могло бы принести разоружение, обладают свойством стимулировать темпы рос-

та. Это обстоятельство подчеркивалось в большинстве работ по экономическим программам разоружения, включая работы полуофициальной группы ведущих экономистов США, Советского Союза и других стран, заседавшей в Киле (Западная Германия) в марте 1961 г.¹ Фактически вопрос обстоит так, что целью экономического роста должно стать существенное увеличение масштабов обеспечения удобств и нужд населения, проектируемое в связи с разоружением, если этот рост будет длительным. В то же время достижение этих целей существенным образом увеличит покупательную способность гражданского населения, создаст основы для всеобщего расширения хозяйственной деятельности и промышленных мощностей.

БЛАГОПРИЯТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОСЛЕДСТВИЯ РАЗОРУЖЕНИЯ

В конце 1959 г. в момент временного смягчения международной напряженности Торговая палата США решительно высказалась о положительном влиянии разоружения на экономику. Подобного рода взгляды выражало все больше и больше лидеров делового мира, рабочих лидеров, а иногда и официальных лиц.

Доклад в ООН в 1962 г. об экономике разоружения явился важной вехой в деле показа тех больших выгод, которые могут достаться всем странам в результате разоружения.

«Страны — члены Организации Объединенных Наций обязаны по уставу поддерживать полную занятость»². Международная группа экспертов исходит из предположения, что страны-члены будут действовать в соответствии с этим обязательством при организации экономической стороны разоружения. Это напоминание особенно необходимо в США, где правительство упорно не выполняло этого обещания, так же как и менее четко сформулированные положения закона 1946 г. о занятости. Напротив, правительство США пыталось заставить общественность забыть о проблеме полной занятости. Указание

¹ См. «New York Times», March 19, 1961.

² United Nations, «Economic and Social Consequences of Disarmament», N. Y., 1962, Vol. I, p. 36.

ООН является приветствуемым напоминанием, и оно выражает то положение, что разоружение создаст более благоприятную обстановку, в которой американские рабочие смогут потребовать от правительства конкретных мероприятий по обеспечению полной занятости.

В докладе ООН предлагается, чтобы высвободившиеся в результате разоружения ресурсы использовались для повышения уровня личного потребления путем расширения или модернизации производственных мощностей, содействия жилищному строительству и реконструкции городов, улучшения и расширения дела образования, здравоохранения, быта, социального обеспечения, культурного развития, научных исследований и т. д.

В последних пунктах доклада ООН подчеркивается, что на эти цели Соединенным Штатам потребуется израсходовать в течение пяти лет 330 млрд. долл., то есть в 2 с лишним раза больше, чем намечено на будущие расходы в условиях холодной войны. Доклад ООН справедливо заключает, что удовлетворение потребностей населения в школах, больницах, а также удовлетворение других социальных нужд «могло бы поглотить значительную или даже большую часть высвободившихся в связи с разоружением ресурсов»¹.

Что касается уровня жизни, то в докладе указывается: «В разоруженном мире можно ожидать общего улучшения *жизненного уровня* и положения обездоленных групп и групп населения с низким доходом, например престарелых и пенсионеров, доля которых в социальном благополучии часто ничтожна даже в более развитых странах».

. Как подчеркивалось в различных опубликованных в последнее время работах, многие десятки миллионов человек в США все еще живут в условиях ужасающей нищеты, а свыше половины населения США принадлежит к «беднейшей части» по сравнению с нормами стандартного семейного бюджета «американского образа жизни». Дело окончательной ликвидации нищеты в Америке можно было бы намного ускорить при условии разоружения. В той же связи в докладе отмечается, что разоружение «легко может привести к сокращению ра-

¹ United Nations, «Economic and Social Consequences of Disarmament», N. Y., 1962, Vol. I, p. 19.

бочего времени, улучшению условий труда и удлинению оплачиваемых отпусков»¹.

Эта цель снова выдвигается на первый план в программе американских профсоюзов, и осуществление ее, несомненно, будет облегчено, если разоружение окажется осуществимым.

Наконец, доклад ООН рисует волнующую картину возможностей, которые открылись бы перед человечеством в результате разоружения. Важное значение для нашего тезиса имеет то место в докладе, где подчеркивается, что разоружение положит конец губительному влиянию военных промышленников и прочих лиц, извлекающих выгоды из военизированного государства. Хорошо, когда в международных масштабах признается, что для достижения мира необходима не только добрая воля, но и политическая борьба против его врагов и разоблачение этих врагов. С соответствующим параграфом доклада ООН должны были бы ознакомиться все:

«Если доверие является одним из необходимых условий заключения соглашения о разоружении, то рост взаимного доверия также будет одним из самых ценных последствий разоружения. Уменьшение напряженности и влияния групп, заинтересованных в вооружении, приведет к глубоким изменениям формы и содержания *международных отношений*. Конструктивное соревнование быстро заменит политические и экономические конфликты между нациями и сопутствующий им риск войны. Сотрудничество наций в области науки будет прогрессировать быстрее, и ускорится мирное использование достижений науки и техники. Искусство также значительно выиграет от расширения международного обмена. Все великие цивилизации прошлого выигрывали от таких культурных контактов и распространяли свое влияние за пределы своих собственных границ.

Разоружение устранил главные препятствия к значительно более широкому обмену, чем это практически возможно теперь. Человечество, таким образом, сможет осуществить общими усилиями проекты, выполнение которых выходит за пределы возможностей отдельных стран или групп стран»².

¹ United Nations, «Economic and Social Consequences of Disarmament», N. Y., 1962, Vol. I, p. 66.

² Там же, p. 67.

ГЛАВА X

Взгляды Уолл-стрита на милитаризм и разоружение

Финансовый мир решительно поддерживает милитаризованную экономику. Нью-йоркская фондовая биржа пользуется мировой известностью за свое обыкновенно резкое повышение курсов ценных бумаг при получении известий о международных кризисах и резкое снижение их от «страха перед миром». Это отражает не только ожидание особенно выгодных военных заказов, хотя и это тоже нельзя игнорировать. Это отражает господствующее политическое настроение Уолл-стрита, такого же безрассудно реакционного и невежественного, как редакционная статья Херста.

Крупный американский капиталист знает, что огромный рост его богатства и доходов в течение последних двух десятилетий тесно связан с политическими выгодами, достигнутыми его классом с помощью военизированного государства, как это показано в главе VIII. Между тем он все больше опасается, что термоядерная война может уничтожить его самого, а также его компаньонов и его богатство. Если одерживает верх первое соображение, то это приводит к опрометчивости и авантюризму и политически проявляется в широкой финансовой поддержке ультраправых группировок и фракций основных партий. Если одерживает верх второе соображение, то это побуждает более дальновидных капиталистов сознательно выступать против милитаризма.

Другие капиталисты реагируют на эти противоречивые соображения колебаниями в политике и действиях. Артур Х. Дин, глава делегации США на переговорах по разоружению 1962 г., является преемником Джона Фостера Даллеса в политической и деловой области¹.

¹ С февраля 1963 г. делегацию США на переговорах по разоружению возглавляет У. Фостер — руководитель Агентства США по разоружению и контролю над вооружением. — *Прим. ред.*

Однако в январе 1962 г., выступая в Нью-Йорке перед капиталистами, он заявил, что мы должны приложить «все силы нашего богатого воображения», для того чтобы найти мирный путь к разрешению разногласий с СССР как средству избежать взаимного уничтожения, потому что атомная война между обеими странами уничтожила бы цивилизацию — это «абсолютно реальный факт»¹.

Учитывая состав аудитории, эти слова нельзя отбросить как чистую демагогию. Тем не менее это не помешало Дину продолжать саботировать серьезный прогресс в деле разоружения во время переговоров в Женеве, как это делали в течение многих лет он сам и его предшественники, участвовавшие в переговорах в качестве представителей государственного департамента.

Таким образом, позиции бизнеса по отношению к внешнеполитическим вопросам зависят от изменения комплекса факторов. Однако экономическое значение милитаризма по-прежнему остается существенной частью этого комплекса. В настоящей главе рассматриваются внешнеполитические позиции основных групп Уолл-стрита в той мере, в какой эти позиции могут быть выявлены, и устанавливается связь их с заинтересованностью отдельных групп в собственной выгоде. Эти группы оказывают влияние на многие отрасли промышленности и на огромные географические районы в обоих полушариях. Прямо или косвенно они оказывают соответствующее влияние на политическую жизнь страны.

РОКФЕЛЛЕРЫ

Семейство Рокфеллеров — экономически самое могущественное в мире. Его личное богатство, включая богатство отдельных членов семьи и учрежденных этой семьей фондов, составляло в 1956 г., по оценкам автора, 3,5 млрд. долл., а все активы корпораций, контролируемых Рокфеллерами или семействами, связанными со «Стандард ойл», превышали 61 млрд. долл.²

В настоящее время мощь Рокфеллеров базируется в огромной степени на заграничные капиталовложения.

¹ «New York Times», January 25, 1962.

² См. В. П е р л о. Империя финансовых магнатов, стр. 173.

По крайней мере до сравнительно недавнего времени свыше $\frac{3}{4}$ собственности семейства в промышленности состояло из акций нефтяных компаний, а в предыдущих главах показано, какое выдающееся место занимают гиганты «Стандард ойл» в области заграничных инвестиций. Большинство этих инвестиций размещено в экономически слабо развитых странах по соглашениям, заключенным при попустительстве диктаторов и абсолютных монархов. «Стандард ойл» имеет длительную историю поддержки реакционных режимов и борьбы против подлинно прогрессивных правительств, которые могли бы национализировать нефть или резко сократить прибыли компании.

Захват «Стандард ойл» господствующих позиций на Среднем и Ближнем Востоке после создания военных баз США в Саудовской Аравии, а затем и в других пунктах на Среднем и Ближнем Востоке в соответствии с доктриной Трумэна представляет разительный пример того, что заграничные инвестиции следуют за флагом США. Как указывалось в главе IV, капиталовложения в нефтяную промышленность в чрезвычайной степени зависят от наличия и развертывания военной мощи США.

Хотя нефтяные компании принимают ограниченное участие в сделках военного характера, Рокфеллеры выделялись среди других богатых семейств тем, что они лично вкладывали капитал в военные корпорации и устанавливали контроль над ними. Начав с захвата фирмы «Макдоннел эйркрафт» накануне второй мировой войны, Рокфеллеры прибрали к рукам не менее 12 компаний, работающих полностью или преимущественно для вооруженных сил, включая «Риэкшн моторз», «Маркуардт эйркрафт», «Вертол эйркрафт», «Тиокол кемикл», «Айтек», «Витро корпорейшн». Кроме того, через контролируемый семейством крупнейший банк Уолл-стрита «Чейз Манхэттен бэнк», они добились ведущего положения в учрежденной ими фирме «Мартин — Мариэтта», выпускающей самолеты и ракеты. Одни из этих инвестиций были менее удачны, чем другие; некоторые предприятия были слиты или проданы и ушли из-под контроля семейства. Другие предприятия остаются в руках семейства, не считая новых, сведения о которых, быть может, не были опубликованы.

Но в целом результат был поразительно удачным. При мощной поддержке Рокфеллеров компании «Макдоннел эйркрафт» и «Тиокол» вышли в число первых по поставке вооружения, несмотря на весьма сомнительные летные качества самолетов, выпускаемых первой из названных компаний. Как отмечалось в дружественном очерке о семействе Рокфеллеров, его представители в этих компаниях выполняют в числе прочих «такую важнейшую задачу, как поддержание хороших отношений с правительством»¹. Это означает, что Рокфеллеры, имеющие доступ повсюду и широкие связи в Вашингтоне, имеющие в самом Пентагоне крупное представительство «Стандард ойл» по снабжению, имеющие лучшие возможности предлагать генералам и политикам всякого рода должности, могут получать военные заказы в первую очередь.

При незначительных по сравнению с нефтяной промышленностью инвестициях эти компании приносят огромные прибыли, поскольку Рокфеллеры играют на повышении акций этих компаний. Согласно журналу «Форчун», всего лишь за 5 лет их инвестиции в компании, не связанные с нефтяной промышленностью, возросли в три раза. Это было еще до больших успехов, достигнутых «Тиокол» и «Итек корпорейшн». Курс акций первой компании повысился за один год в шесть раз, а второй — в сто раз.

Часто доказывают, что «Стандард ойл» должна особенно быть против мировой войны, потому что в случае войны она может потерять значительную часть своей собственности за границей. Такая оборонная логика может показаться разумной академическому наблюдателю. Но она не соответствует политике «Стандард ойл», которая, между прочим, имела большие потери в результате многочисленных экспроприаций, проведенных иностранными правительствами в мирное время, и только одной — во время гражданской войны. Компания проводит агрессивную, а не оборонительную политику. Эту политику четко сформулировал в 1946 г. Лео Д. Уэлч, который в то время был казначеем «Стандард ойл (Нью-Джерси)». «Американское частное предприятие, следовательно, стоит перед следующим выбором: оно может

¹ «Fortune», March 1955.

нанести удар и спасти свои позиции во всем мире или бездействовать и быть свидетелем собственных похорон». Затем Уэлч объявил о поддержке внешней политики США, обосновывая свою позицию доводом, который можно было бы рассматривать как классическую формулировку версии, выдержанной в духе холодной войны, о роли Соединенных Штатов. «Эта обязанность — конкретное и решительное руководство делами всего мира — политическими, социальными и экономическими, и это руководство должно осуществляться в самом широком смысле этого слова. Будучи крупнейшим производителем, крупнейшим источником капитала и крупнейшим вкладчиком в глобальный механизм, мы должны задавать тон и взять на себя ответственность крупнейшего акционера этой корпорации, известной под названием «мир»... И это не на ограниченный срок. Это постоянная обязанность»¹.

По самонадеянности, являющейся составной частью супермена, автор этого заявления превзошел наиболее отъявленных империалистов современной истории. Выражал ли Уэлч личное мнение безрассудного человека? Уволили ли его, понизили в должности или осудили за выражение взглядов, которые могли бы дискредитировать корпорацию, нанимающую его? Факты показывают другое. В настоящее время он занимает пост председателя совета директоров компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)».

Семейство Рокфеллеров и его деловые и политические партнеры последовательно и энергично действовали в духе этой политической линии и вели пропаганду в ее пользу. В течение многих лет наиболее активной частной организацией сторонников холодной войны была организация «Крестовый поход за свободу», которая контролирует радиостанцию «Свободная Европа», прессу «Свободная Европа» и работает в тесном контакте с Центральным разведывательным управлением и Пентагоном. Организация эта отличилась в деле оказания помощи в провоцировании мятежа в Венгрии в 1956 г. В то время председателем «Крестового похода за свободу» был Юджин Холмен, занимавший тогда также пост председателя совета директоров компании «Стандард ойл

¹ L e o W e l c h, Speech before National Foreign Trade Convention, November 1946.

(Нью-Джерси)», которая в то время считалась крупнейшим жертвователем средств на содержание этой организации. Она была основана комитетом, возглавлявшемся Алленом Даллесом, адвокатом «Стандард ойл», впоследствии в течение многих лет являвшимся главой Центрального разведывательного управления.

Братья Даллесы, бывшие многие годы близкими деловыми партнерами Рокфеллеров, играли в правительстве в деле поощрения холодной войны непревзойденную роль в течение большей части периода от конца второй мировой войны до смерти Джона Ф. Даллеса в 1959 г. Лично Нельсон Рокфеллер некоторое время координировал холодную войну в правительстве Эйзенхауэра, а другие партнеры Рокфеллеров занимали руководящие дипломатические и военные посты, поощряя агрессивную и милитаристскую политику (например, Страусс, Дин, Макклой, Клей). Трое последних состояли в правительстве как Эйзенхауэра, так и Кеннеди, причем Макклой и Клей временно ушли с поста членов правления «Чейз Манхэттэн бэнк» для того, чтобы выполнять особые задания в области холодной войны.

Противодействие разоружению является одной из фаз этой политики. В 1955 г. Нельсон Рокфеллер, в то время советник президента по вопросам холодной войны, лично сыграл решающую роль в неудачном исходе попыток Стассена и других вести серьезные, хотя и ограниченные переговоры в Женеве о разоружении на конференции «на высшем уровне», состоявшейся в этом году. Он тесно сотрудничал с адмиралом Рэдфордом, представителем Пентагона, в попытке предотвратить всякое урезывание военных расходов¹.

Другая задача — усиление милитаризма. В начале 1958 г. братья Рокфеллеры опубликовали политический доклад «*Международная безопасность — военный аспект*». Это был первый из серии докладов, подготовленных «общей группой», председателем которой был Нельсон Рокфеллер. Лоуренс Рокфеллер и ряд близких партнеров Рокфеллеров участвовали в особой группе по подготовке этого доклада, составление которого было поручено Генри А. Киссингеру — руководителю исследовательского отдела.

¹ См. «New York Times», August 1, 1955.

В докладе перечислялись различные «упущения» в расходах на оборону США и рекомендовались многие пути, которые требовали увеличения этих расходов.

«Указанные выше недостатки наших стратегических позиций могут быть устранены только путем значительного увеличения расходов на оборону. Это увеличение составит миллиарды долларов, причем в ближайшие несколько лет расходы должны ежегодно значительно возрастать... Согласно подсчетам... требуется... последовательное увеличение расходов примерно на 3 млрд. долл. ежегодно в течение ближайших нескольких финансовых лет. В эту цифру не включено необходимое увеличение ассигнований по программам взаимной помощи и на гражданскую оборону. Поскольку мы должны сохранить наши теперешние вооруженные силы, в особенности управляемые пилотами самолеты, даже если мы перейдем к производству новых видов вооружений, таких, как ракеты, расходы на выполнение военных программ будут по-прежнему возрастать и, вероятно, не остановятся на одном уровне раньше 1965 г.»¹

В другом докладе братьев Рокфеллеров, опубликованном позднее, приводился ряд оценочных данных о расходах на национальную оборону в 1967 г. в размере от 60 до 70 млрд. долл. по сравнению с 46 млрд. долл. в 1957 г.² Расходы в 1967 г. приведены в неизменных долларах 1957 г. Поскольку стоимость вооружений неуклонно повышается, соответствующие цифры в пересчете на текущие цены будут еще выше.

В 1959 г. Нельсон Рокфеллер в качестве губернатора штата Нью-Йорк начал кампанию за принудительное строительство в штате бомбоубежищ для гражданского населения, но из-за противодействия общественности потерпел поражение, правда временное. Позднее в том же году, проводя предварительную кампанию по выдвижению своей кандидатуры на пост президента, он пропагандировал на съезде объединения Американской федерации труда и Конгресса производственных профсоюзов штата отказ от некоторых профсоюзных требований ради повышения расходов на оборону.

¹ Фонд братьев Рокфеллеров, Special Studies Project, «International Security, The Military Aspect», N. Y., 1958, p. 57—58.

² Фонд братьев Рокфеллеров, Special Studies Project, «International Security, The Military Aspect», N. Y., 1958, p. 67.

В июне 1960 г. Рокфеллер довел до полного завершения тезис «контроля над разоружением», которым ведущие политические круги пытались подменить лозунг разоружения. Он заявил: «Даже если начальные фазы программы разоружения будут осуществлены, это потребует дополнительных расходов из-за высоких первоначальных затрат на создание соответствующего аппарата для инспекции»¹.

Почти единственный из крупных банков «Чейз Манхэттэн бэнк» даже формально не проявляет беспокойства об экономии государственных средств и дефиците государственного бюджета. В 1958 г. он одобрил повышение государственных расходов как противоциклическое средство и невозмутимо отнесся к ожидаемому дефициту федерального бюджета на 1959 финансовый год в сумме 10 млрд. долл. Вместо того чтобы выразить озабоченность по поводу растущего государственного долга федерального правительства, банк подчеркнул, что с 1946 г. государственный долг увеличивался менее быстро, чем задолженность частных лиц или объем валового национального продукта, и что он, таким образом, уменьшился по сравнению с этими двумя показателями. Банк высказался в пользу неуклонного увеличения совокупного долга как фактора, благоприятствующего экономическому росту и устойчивости и облегчающего на короткий отрезок времени «увеличение денежной наличности, необходимое для поддержания нового оживления деловой активности». Банк рекомендовал в периоды большого процветания сдерживать рост государственного долга для того, чтобы дать место большему частному финансированию². Это резко противоречит обычному требованию банков о сокращении государственного долга в периоды процветания.

Именно Нельсон Рокфеллер в интервью по телевидению первый, насколько известно автору, выдвинул тезис, что увеличение правительственных расходов (в своем выступлении он сделал особый упор на военных расходах) автоматически поможет сбалансировать бюджет, способствуя еще более быстрому росту налоговых по-

¹ Нельсон Рокфеллер, Речь в Куперстауне, штат Нью-Йорк, 1 июня 1960 г.

² См. «Business in Brief», July, August, November, December, 1958.

ступлений. Это представляет собой применение формальной кейнсианской эконометрики, которая кажется разумной на бумаге, но полностью опровергнута практикой. Влияние «мультипликатора» правительственных расходов неизменно меньше рассчитанной величины, потому что налоговые лазейки нарушают теоретическую эластичность налоговых поступлений с высоких доходов, а отставание налоговых поступлений от резко возрастающих бюджетных расходов ведет к увеличению дефицита бюджета.

Действуя на самом высоком политическом уровне и представляя самые крупные частные финансово-промышленные группы, Рокфеллеры занимают политическую позицию, которая в своей основе крайне примитивна.

В интервью для печати в 1961 г. Нельсон Рокфеллер «подчеркнул, что спасение свободного мира зависит непосредственно от его военной ядерной мощи... Он считает, что атомная бомба была дискредитирована и дискредитируется по моральным соображениям, хотя, как он утверждает, убить десять человеческих существ столь же аморально, как убить сто или сто тысяч... Но в принципе, как говорят, он недоволен тем, что правительство не разъяснило народу, что бомба не чудовище, к которому следует относиться с отвращением и ужасом, а скорее единственная надежда свободного мира на спасение от коммунистического господства, которое в противном случае могло бы стать неизбежным»¹.

По своему прославлению оружия массового уничтожения, по своему оправданию геноцида такой подход поразительно напоминает философию нацизма; с последним его сближает также безрассудство, полная безответственность в отношении человечества, отрыв от действительности, безграничная ненависть к основным социальным изменениям. Чрезвычайно важно, чтобы американский народ был достаточно бдителен и не допустил того, чтобы такие лица, как Рокфеллер, определяли будущее человечества.

Вступив на пост президента, Джон Ф. Кеннеди высказал некоторые мысли, поразительно схожие со взглядами Нельсона Рокфеллера, и осуществил отдельные политические мероприятия, рекомендованные Рокфеллером. Он

¹ «Herald Tribune», November 15, 1961.

стал увеличивать военный бюджет даже более высокими темпами, чем на 3 млрд. долл. в год, как намечалось в докладе братьев Рокфеллеров. Он начал кампанию в поддержку широкой программы строительства бомбоубежищ для гражданского населения, несмотря на необычайно широкую оппозицию со стороны общественности. Он признал военные доктрины молниеносных и ограниченных войн, выдвигаемые Рокфеллерами для применения в слаборазвитых районах. Он приблизил к себе в качестве главного военного советника генерала Максвелла Тэйлора, который после ухода в отставку получил должность председателя контролируемого Рокфеллерами Центра изобразительных искусств имени Линкольна.

Бюджет Кеннеди на 1963 г. предусматривал расходы на национальную безопасность, внешнюю политику и исследование космического пространства в размере 58,5 млрд. долл. Вызывает беспокойство, что этот бюджет очень близок к намеченному Рокфеллером бюджету на 1967 г., хотя он достиг этого уровня на 4 года раньше указанного срока.

ДОМ МОРГАНА

Наиболее известной банковской группой Уолл-стрита является дом Моргана. Состав лиц, входящих в эту группу, не так хорошо известен, как состав группы Рокфеллера, и банковская группа Моргана не столь явно занимает командные позиции в корпорациях. Тем не менее эта группа также является центром огромной финансово-промышленной сферы влияния с ее ведущими организациями, к которым относятся: «Морган гарант траст», лидер инвестиционных банков «Морган Стэнли энд компани» и некоторые гигантские нью-йоркские страховые компании. В области промышленности дом Моргана поддерживает широкие и, быть может, контрольные связи с такими важными компаниями, как «Юнайтед Стейс стил» и «Дженерал электрик», и занимает положение контролирующего или по меньшей мере влиятельного консультирующего банкира ведущих компаний почти в каждой крупной отрасли.

Все активы корпораций, находящихся в сфере влияния Морганов, равнялись в 1955 г. 65 млрд. долл.¹

¹ См. В. П е р л о, Империя финансовых магнатов, стр. 183.

В число этих корпораций входят промышленные корпорации, имеющие крупные интересы в производстве вооружения, особенно главный спекулянт вооружением — «Дженерал электрик». Другие связанные с Морганом компании из лидеров военного бизнеса — это «Интернэшнел бизнес мэшинз» и «Америкен телефон энд телеграф», хотя столь же очевидно влияние в них Рокфеллеров. Морганы являются ведущей финансовой силой в медной промышленности, которая зависит в значительной степени от военных рынков.

Дж. П. Морган действовал как официальный агент по закупкам в США для Англии в первые годы первой мировой войны. Он и его партнеры сделали многое для вовлечения США в эту войну и стали ее ведущими банкирами. Финансовые и промышленные группы Морганов играли также видную роль в управлении экономическими делами США и размещении заказов в период второй мировой войны. Их положение относительно ухудшилось в первые годы холодной войны, так как сталь и другие традиционные виды продукции тяжелой промышленности стали играть меньшую роль в производстве вооружений. Но теперь в течение ряда лет их доля участия в милитаризме увеличивается по мере возрастания значения в военном снабжении электронной аппаратуры и счетно-вычислительных устройств.

Инвестиции Морганов за границей уступают по размеру только инвестициям Рокфеллеров, хотя разрыв между ними значителен. Компании группы Моргана имеют крупные капиталовложения в добывающую промышленность в Южной Америке, Канаде и Африке и значительные инвестиции в обрабатывающую промышленность в Европе, Японии и других странах. Эти инвестиции, как и инвестиции вообще всех гигантских корпораций, быстро увеличились за последнее десятилетие. Однако значительная часть этого роста приходится на экономически развитые капиталистические страны. Западная Европа была политически неустойчивым районом в годы непосредственно после второй мировой войны, когда народные требования социализма при отсутствии вмешательства США могли одержать верх; ныне инвестиции в Западной Европе, если бы вооруженные силы США были отведены, менее уязвимы, чем в слаборазвитых странах.

В течение первых семи лет после второй мировой войны значительное участие Моргана в развитии агрессивной политики холодной войны выражалось через политиков, связанных с этой финансовой группой, — Джемса Ф. Бирнса и Дина Ачесона. В течение некоторого времени при правительстве Эйзенхауэра другой политик, связанный с Морганами, Гарольд Стассен, выступил как сторонник ослабления напряженности холодной войны и достижения соглашения с СССР о разоружении. Он стал объектом крайне враждебной публичной критики и в конце концов был вынужден выйти из состава правительства Эйзенхауэра.

До сих пор еще не ясно, наметил ли в то время Дом Моргана политику смягчения холодной войны, или же Стассен пытался самостоятельно приобрести политический престиж путем внутриправительственных маневров, не обращая внимания на советы со стороны.

Во всяком случае, вскоре после этого позиция Морганов стала более ясной. Дом Моргана, после того как в период Нового курса его публично и официально обесчестили, редко выступал с публичными заявлениями, но за ним внимательно следили лица, искушенные в политических и финансовых делах. С 1956 г. эти выступления участились и были определенно в пользу холодной войны, причем все больший упор делался на увеличение военных расходов.

В течение этих пяти лет в экономических позициях Моргана произошли существенные изменения, помимо его успехов в производстве вооружений. Его нефтяная компания, «Континентэл ойл», начала вкладывать значительный капитал в восточном полушарии. Инвестиционный банкирский дом группы Моргана — «Морган Стэнли энд компани» — долгое время возглавлял синдикат, созданный для размещения ценных бумаг «Стандард ойл». Теперь эта финансовая связь была укреплена путем избрания президента «Стандард ойл (Нью-Джерси)» М. Дж. Ратбона членом совета директоров «Морган гаранти траст».

Традиционно Рокфеллеры имели важные финансовые и промышленные связи с германским большим бизнесом, тогда как Морганы были наиболее тесно связаны с англичанами и французами и относились к Германии во время двух мировых войн более враждебно.

Однако после образования на основе римского договора «Общего рынка» промышленные компании, связанные с группой Моргана, быстро увеличили свои инвестиции в Западной Германии. В 1961 г. «Морган гарант траст» возглавил группу инвесторов США, купивших контрольный пакет акций крупной западногерманской фирмы в тяжелой промышленности, «Геншель верке гмбх». Наконец сам банк объявил о своем намерении открыть в Западной Германии отделение, присоединившись тем самым к «Чейз Манхэттен бэнк» и «Бэнк оф Америка», которые обосновались там уже раньше.

Эта вновь подчеркнутая связь в момент быстрого возрождения западногерманского милитаризма и агрессивности весьма знаменательна как показатель политической тенденции группы Моргана.

Важное публичное изложение этой тенденции было сделано в конце 1956 г. председателем правления банка Морган Генри Клеем Александером. Во время суэцкого кризиса он требовал увеличения расходов на вооружение, обвинял Насера и СССР и требовал, чтобы США угрожали развязать войну ради сохранения контроля над средневосточной нефтью. Он продолжал: «Мы не можем отказаться от участия в ООН. Нам следовало бы иметь американскую доктрину для Ближнего и Среднего Востока такую же, как американская доктрина для Греции и Турции и как американская доктрина для Формозы, Куэмоа и Мадзу»¹.

Вскоре после этого была обнародована доктрина Эйзенхауэра для Ближнего и Среднего Востока. Готовность некоторых кругов склонить ООН в пользу одностороннего вмешательства напоминает позицию редакционных статей газеты «Уолл-стрит джорнэл», которая, как говорят, близка к группе Моргана.

Александер заявил в своем выступлении:

«В теперешней международной обстановке нам следует быть хорошо и должным образом вооруженными. Это стоит дорого, причиняет неудобства и вызывает инфляцию, это чистый экономический ущерб, но это совершенно необходимо, когда кругом разбойники. Вы можете быть уверены еще в одном: нет такой цены, которую бы

¹ H e n r y C. A l e x a n d e r, Address to Executives' Club of Chicago, December 7, 1956.

американский народ и его институты не могли бы и не захотели бы уплатить в интересах нашей обороны и нашей безопасности».

В заключение Александер сказал: «...мы должны сохранить жизнь и здоровье в нашей американской системе, в нашей системе свободного предпринимательства, и защищать всей нашей миролюбивой мощью нашу валюту и нашу жизненную экономику, сохраняя в то же время нашу военную мощь в состоянии непревзойденной силы и оплачивая расходы немедленно. Теперь не время для игры и очень мало времени для политики»¹.

Как можно отметить, эта позиция более противоречива, чем позиция Рокфеллеров. Во-первых, Александер менее определенно, чем Рокфеллеры, высказывается относительно того, увеличивать ли военные расходы и насколько. В самом деле, он обосновал свою позицию непосредственным чрезвычайным событием, суэцким кризисом; позицию эту он предположительно мог бы при других обстоятельствах изменить. Во-вторых, Александер, призывая к продолжению вооружения, в то же время предупреждал о необходимости «платить наличными» и, подобно всем банкирам, требовал полноценных денег и экономии. Упоминая о фазе подъема экономического цикла, он сказал: «Лучше было бы, если бы мы отложили некоторую часть наших покупок, строительства и займов. Полезно помнить, что в прошлом такой бум в капитальных вложениях, какой мы имеем в настоящее время, был кульминационной фазой экономического цикла. Да, сейчас настала пора меньше расходовать и больше сберегать»².

В конце 1959 г., после визита Хрущева, вице-председатель «Морган гаранти траст» Томас Ф. Ламонт выступил за продолжение фактически на неопределенное время дорогостоящих вооружений и холодной войны до тех пор, пока социалистические страны не примут на себя «обязательства» установить «свободу» (то есть капитализм).

Кэрролл Шэнкс, бывший в то время президентом «Прудэншл иншуренс компани», которая связана с инте-

¹ Henry C. Alexander, Address to Executives' Club of Chicago, December 7, 1956.

² Там же.

ресами Моргана, упоминал в 1958 г. о «заслуживающих доверия подсчетах», показывающих, что расходы на оборону, возможно, придется ежегодно увеличивать на 2 млрд. долл. в течение ближайших 5 лет...»¹ Приведенный Шэнксом подсчет военных расходов был, по-видимому, только смягченным вариантом предложения Рокфеллера увеличивать военные расходы на 3 млрд. долл. в год. Однако Шэнкс не поддержал фантастических предложений Рокфеллера относительно увеличения в течение ближайшего десятилетия в два раза ассигнований на общественные услуги одновременно с резким повышением расходов на оборону — и все это без повышения налогов. Шэнкс прямо возражал против установки «пушки и масло», утверждая, что возросшие расходы на оборону должны финансироваться из средств, сэкономленных правительством в других сферах, и (или) путем повышения ставок налогов, то есть путем жертв в той или иной форме со стороны потребителей.

Правительственные официальные лица, связанные с Морганами, стали открытыми приверженцами холодной войны. Томас С. Гейтс младший, министр обороны в последнем правительстве Эйзенхауэра, был партнером фирмы «Дрексел энд компани», которая в основном является инвестиционным банковским отделением группы Моргана в Филадельфии. Его «лебединая песня» — речь, произнесенная после поражения на президентских выборах Никсона, — была агрессивно-шовинистической нелепостью, описывающей Соединенные Штаты как «величайшую державу в мире», которая, по его утверждению, стоит «на службе международного права и справедливости во всем мире»; он также уверял, что вооруженные силы США «самые мощные, которые когда-либо знал мир». Он хвастал, что Советский Союз «понимает, что американские невооруженные разведывательные самолеты в течение 4 лет разведали его противовоздушную оборону и превратили в посмешище его отказ открыть свое небо с той же готовностью, с какой мы открыли его для СССР. Советские руководители осуждают нас не за нашу слабость, а за мощь»².

¹ Carroll M. Shanks, Can Government Stabilize the Economy? Речь в Executives' Club of Chicago, March 21, 1958.

² Thomas S. Gates Jr., Речь в Pennsylvania Society, N. Y., December 10, 1960.

Как это было и с Уэлчем, финансовые партнеры Гейтса не понизили его в должности за опрометчивость, проявленную в этом и других заявлениях. После смены правительства Эйзенхауэра Гейтс был избран председателем исполнительного комитета «Морган гаранти траст».

Бывший вице-президент Никсон, после того как разгорелось соперничество между ним и Рокфеллером, по-видимому, согласился на то, чтобы в предвыборной кампании 1960 г. в поддержку его кандидатуры на пост президента участвовали на ведущем месте лица из группы Моргана. Позиция Никсона по вопросу холодной войны ненамного отличалась от изложенной выше позиции Александера.

Экономические позиции Морганов и Рокфеллеров в отношении милитаризма и холодной войны отличаются друг от друга. Интересы Рокфеллеров гораздо больше связаны с чувствительными заграничными инвестициями, капиталы Морганов несколько больше вложены в производство вооружений. Рокфеллеры, несомненно, получают значительно больше прибылей из обоих источников, чем группа Моргана. Еще большая разница между ними в уплате налогов. Рокфеллеры получают прибыли главным образом от нефтяных компаний, которые, как мы видели, фактически освобождены от уплаты налогов на финансирование холодной войны. Морганы со своей стороны, очевидно, облагаются этими налогами и хотели бы, чтобы их снизили, переложив их, если возможно, на плечи рабочих, однако несколько ограничив при этом в случае необходимости правительственные расходы.

Тем не менее в данный исторический момент сходство между позициями Рокфеллеров и Морганов и объединение их усилий в интересах агрессивной милитаристской политики представляют собой наиболее отличительную черту их взаимоотношений — взаимоотношений, объединяющих наиболее мощные центры Уолл-стрита как центральную силу, стоящую за холодной войной и угрозой третьей мировой войны.

„ФЕРСТ НЭШНЕЛ СИТИ БЭНК“

«Ферст нэшнел сити бэнк» — второй после «Чейз Манхэттэн бэнк» банк Уолл-стрита по сумме депозитов; он, кроме того, распоряжается миллиардными суммами

доверительных счетов. В прошлом этот банк был близок к обоим группам — Рокфеллера и Моргана, затем он стал независимым центром финансовой мощи и держит в сфере своего влияния множество корпораций — промышленных и коммунального обслуживания. Однако в пересчете на активы его империя составляла в 1955 г. в общей сложности «всего лишь» 13 млрд. долл., то есть равнялась $\frac{1}{5}$ империй Рокфеллеров и Морганов. По многим своим связям банк находится в подконтрольном положении в отношении мощных банков и выполняет финансовые поручения крупных промышленных корпораций, не осуществляя над ним соответствующего контроля.

«Ферст нэшнел сити бэнк» и связанные с ним промышленные круги имеют значительные капиталовложения за границей. Это единственный банк в США, депозиты которого за границей превышают 1 млрд. долл. Традиционно он является ведущим банком в Латинской Америке, действуя как главный банкир сахарных и фруктовых предприятий. Две крупнейшие промышленные корпорации, находящиеся в сфере его влияния, «Анаконда» и «У. Р. Грейс энд компани», извлекают большую часть своих прибылей из стран Латинской Америки.

«Ферст нэшнел сити бэнк» имеет также крупные вложения в «Интернэшнел телефон энд телеграф», базирующейся в значительной мере в Латинской Америке. Банк, как это было известно, был непосредственно причастен к некоторым интервенциям, предпринятым в латиноамериканских странах в начале XX в. силами морской пехоты США.

Банк тесно связан также с военной промышленностью. Он выполняет банковские операции для компаний «Боинг компани» и «Юнайтед эйркрафт»; крупным поставщиком военных материалов стала также «Интернэшнел телефон энд телеграф».

Однако в отличие от групп Рокфеллера и Моргана высшие круги «Ферст нэшнел сити бэнк» редко принимали открытое участие во внутренней политике, или в правительстве, или в публичной защите внешней и военной политики. Вместо этого влиятельный ежемесячный бюллетень банка настойчиво проводит кампанию, как и до начала холодной войны, за экономию в правительственных расходах; банк является одной из немногих организаций большого бизнеса, высказавших пуб-

лично желание, чтобы военные расходы были ограничены.

Чем это можно объяснить, учитывая связи банка с заграничными капиталовложениями и производством вооружений? Возможно, это объясняется тем, что связи банка с компаниями, выпускающими вооружение, носят технико-финансовый характер, не связанный со значительным переплетением владения акциями. В прошлом услугами этого банка как более или менее «нейтрального» банкира пользовался Генри Форд, когда он хотел избежать слишком близких связей с Уолл-стритом. «Боинг компани» и «Юнайтед эйркрафт», возможно, установили тоже такие же отношения.

Разумеется, связи банка с компанией «Анаконда» и с капиталовложениями в сахарную промышленность и другие отрасли хозяйства в Латинской Америке привели к установлению тесных взаимоотношений и переплетающихся интересов. При этом, однако, банк, возможно, основывался в своей деятельности на концепции о сравнительной политической стабильности Латинской Америки, как это на первый взгляд представлялось до последнего времени, и не проявлял большого интереса к странам восточного полушария, в отношении которых другие круги Уолл-стрита требовали упрочения и сохранения позиций Соединенных Штатов.

События на Кубе, в том числе национализация там отделений банка, и большой ущерб, понесенный банком в результате национализации собственности связанных с банком фирм, могут вызвать изменение его позиций, однако очевидных доказательств этого пока нет. До сих пор «Ферст нэшнел сити бэнк» выступает как поборник традиционного фискального консерватизма вопреки готовности влиятельного ныне большого бизнеса расходовать неограниченные средства на военные цели; как поборник вообще более или менее традиционной экономической политики, он не поддерживает панических усилий правительства по стимулированию экономики, предпринимаемых в целях соревнования с социалистическим миром.

Хотя мотивы, кроющиеся за этой линией, не совсем ясны, они все же существуют. В 1957 г. банк поддерживал «экономия», которая привела к кратковременной и незначительной приостановке непрерывной, казалось бы,

тенденции к росту милитаризма. Позднее, когда начался спад, советский спутник был использован как повод для оправдания нового резкого увеличения военных расходов. «Ферст нэшнел сити бэнк» обсуждал такое развитие событий с явным сожалением:

«Последняя благоприятная возможность вновь стабилизировать доллар в настоящий момент, по-видимому, утеряна после того, как спутник дал толчок к отказу от конструктивной политики снижения налогов при сбалансированном бюджете и к установлению нового более высокого уровня федеральных расходов. Можно снова прибегнуть к политике ограничения кредита. Но едва ли этим удастся преодолеть инфляционную силу федерального бюджета, вышедшего из-под контроля».

Из-за политических и экономических событий, жаловался банк, «экономика, по-видимому, нуждается в стимулировании путем инфляционного дефицитного финансирования вместо более здорового стимулирования путем снижения налогов, что возбудило бы производительные усилия и облегчило бы затруднения, связанные с ростом цен».

Банк осуждал «фантастические предложения... расходовать деньги во имя национальной обороны», в особенности предложение об использовании 20 млрд. долл. на строительство подземных бомбоубежищ (Нельсон Рокфеллер и др.). «Крайне необходимо сохранить чувство равновесия и перспективы». Банк с надеждой популяризовал обещание Эйзенхауэра проводить экономию в других военных областях ради «необходимого» увеличения расходов для развития производства ракет и смежных видов продукции. Банк требовал тщательной проверки использования средств, выделенных для оказания помощи другим странам, на предмет обнаружения растрат и одобрил доклад Центрального учетного управления, охарактеризовавшего цели оказания военной помощи Соединенными Штатами как «нереалистичные» и «не оправданные в финансовом отношении»¹.

В 1960 г., когда спор перешел с вопросов бюджета на платежный баланс, «Ферст нэшнел сити бэнк» сразу же стал настаивать на сокращении военных расходов за границей с тем, чтобы помочь спасти доллар.

¹ First National City Bank, «Monthly Letter», December 1957.

«Другая настоятельная необходимость — привести нашу экономическую помощь и военные обязательства, которые возникли в обстановке 50-х годов, в соответствие с новыми условиями, сложившимися ныне в мировой экономике и финансах. Теперь, когда западноевропейские страны стали намного сильнее, они в состоянии выделять больше средств для совместной обороны и для экономической помощи менее развитым частям мира»¹.

Рассматривая вопрос в более широком плане, банк связывал кризис золотого запаса с общей экономией по линии правительства: «Нам надо будет соблюдать большую осторожность, чем временами в прошлом, при использовании экономических стимулов. В особенности мы не можем больше позволить себе допускать совершенно свободный кредит или позволить правительству неограниченно расходовать средства... нам надо разработать фискальную политику, провести такую налоговую реформу, которая может останавливать спады и стимулировать созидательные усилия и рост, не открывая при этом шлюзы инфляции»².

Главой делегации США на безуспешной конференции десяти стран по разоружению был Фредерик М. Итон, партнер «Ширмэн энд Стерлинг энд Райт», юридической фирмы «Ферст нэшнел сити бэнк». Лично Итон является членом совета директоров «Сити бэнк фармерз траст компани» — огромной трест-компании, являющейся филиалом «Ферст нэшнел сити бэнк», и «Корнинг глас уоркс» — крупной компании, находящейся в сфере влияния «Ферст нэшнел сити бэнк». Хотя Итон ничем не отличился в делегации, но тот факт, что он взял на себя выполнение этой и других задач, связанных с разоружением, вероятно, отражал некоторую склонность его финансовой группы к разоружению.

О том, что другие финансовые группы Уолл-стрита были согласны с «Ферст нэшнел сити бэнк», говорят события, имевшие место в последние годы деятельности правительства Эйзенхауэра.

После ухода в отставку Хэмфри его сменил на посту министра финансов Роберт Б. Андерсон, который стал ведущим рупором правительства в пользу «твердых де-

¹ First National City Bank, «Monthly Letter», November 1960.

² Там же, May 1960.

нег» и сокращения расходов. В октябре 1959 г., после совещания с другими членами правительства, он подготовил информационный доклад, в котором указывал на необходимость сократить расходы на военные базы за границей, с тем чтобы предотвратить девальвацию доллара. Это был первый случай за все время холодной войны, когда в официальном Вашингтоне кто-либо осмелился выступить с предложением о частичном сокращении широкой и провокационной сети баз США за границей. Предложение Андерсона было тогда отвергнуто. В ноябре 1960 г. Андерсон отправился в Бонн с злополучной миссией заручиться помощью в поддержании курса доллара, который тогда находился в худшем положении, чем когда-либо.

За эту миссию его подвергли сильной критике, которая дошла до оскорбления со стороны сотрудника «Нью-Йорк геральд трибюн» Джона Хей Уитни. В действительности вопрос состоял в том, что Андерсон угрожал немцам отвести американские войска, если Западная Германия не возьмет на себя расходы, оплачиваемые США в иностранной валюте. Именно против этой возможности отвода войск так энергично возражало большинство американских руководящих кругов.

Андерсон первоначально прибыл в Вашингтон в качестве представителя техасских нефтяных и животноводческих групп. Однако после ухода в 1955 г. с поста министра военно-морского флота он 2 года вращался среди весьма высоких кругов Уолл-стрита. Он был президентом «Венчурз лимитед», холдинг-компании, владеющей контрольными пакетами горнорудных предприятий в Канаде, и членом совета директоров «Гановер бэнк». Он занимал, кроме того, еще один весьма важный пост, который представлял звено между его техасскими связями и Уолл-стритом, а именно — пост председателя исполнительного комитета компании «Дрессер индастриз», крупного производителя нефтебурового оборудования. Это единственная компания, связанная с нефтью, которая несколько раз открыто пыталась пойти наперекор официальной политике эмбарго и установить широкие торговые отношения с социалистическими странами.

Точку зрения этой группы наиболее определенно выразил публично Дуайт Д. Эйзенхауэр в некоторых своих заявлениях в бытность президентом и позднее.

Автор не хочет этим сказать, что Эйзенхауэр непосредственно представляет этих банкиров, но что их взгляды для него более приемлемы, чем взгляды других его партнеров и знакомых в большом бизнесе.

Выступая в июне 1962 г. в Вашингтоне на обеде республиканской партии, Эйзенхауэр, заявив о своей поддержке политики холодной войны, антикоммунизма и военных союзов, призывал к «неутомимым поискам мирного решения крупных разногласий, мучающих человечество, с тем чтобы, как мы благоговейно надеемся, это привело когда-либо в будущем к всеобщему разоружению».

Усилия по обеспечению нашей безопасности с военной стороны состоят в том, чтобы направить нашу деятельность... на укрепление нашей мощи, не обременяя себя бесполезными расходами и... не раздувая истерию. Здесь я должен отметить мою личную уверенность в том, что значительные суммы в наших текущих военных бюджетах отражают необоснованные страхи плюс нежелание со стороны некоторых кругов отказаться от устаревших концепций.

Таким образом, я лично считаю — причем я уверен, что мое мнение разделяют очень немногие в обеих партиях, — что военный бюджет следует существенно сократить»¹. (Курсив мой. — В. П.)

О том, что Эйзенхауэр встретил некоторую поддержку, свидетельствует взрыв аплодисментов при этом высказывании. Однако в течение всего периода холодной войны ни один крупный партийный деятель не подверг такой подход определенной проверке, апеллируя к общественному мнению всей страны. Нет никаких сомнений в том, что если бы это было сделано, то эта точка зрения нашла бы поддержку многих миллионов избирателей в обеих политических партиях.

АМЕРИКАНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ БАНКИРОВ

Эта организация представляет среднее, или смесь разнообразных оттенков мнений различных групп Уолл-стрита по вопросам милитаризма и разоружения.

¹ «New York Times», June 23, 1962.

Ассоциация признает необходимость огромных военных расходов и, призывая к правительственной экономии, делает для них исключение, но она также не требует увеличения бюджета на вооружение. Это отражено в ее памфлете о правительственных расходах, выпущенном в 1960 г. Основная линия памфлета направлена против чрезмерных расходов на том основании, что население расплачивается за них высокими налогами или инфляцией.

Памфлет призывает правительство своевременно погашать долги, соблюдая экономию на невоенных расходах, которые, как в нем утверждается, являются основной причиной увеличения федерального бюджета за последние годы. Памфлет составлен в форме интервью, в котором вкладчик задает банкиру вопрос: «Не расходует ли мы слишком много на оборону и помощь другим странам?»

Банкир отвечает. Да, современное вооружение стоит дорого и очень быстро устаревает. Но мы должны расходовать столько, сколько необходимо для обеспечения нашей национальной безопасности.

Вкладчик настаивает. Это бесспорно. Но как обстоит дело с помощью другим странам? Не направили ли мы миллиарды долларов в другие страны по всему миру?

Банкир. Не так много, как думают многие. (Затем он описывает некоторые виды помощи и заключает.) Фактически мы должны рассматривать большинство наличных расходов на помощь как часть стоимости программы нашей собственной обороны.

Примерный гражданин-вкладчик возражает. Значит, мы не должны урезать помощь другим странам в большей мере, чем военные расходы, не так ли?

Банкир. Разумеется, нет. Мы можем и должны настаивать на том, чтобы конгресс и правительство тщательно проверяли расходы на помощь другим странам и на оборону с тем, чтобы убедиться в том, что бесцельное расточительство сведено до минимума. Но я, конечно, считал бы, что сильное необдуманное урезывание ассигнований на оборону или на помощь иностранным государствам явилось бы верхом безумия.

Вкладчик. Итак, правительственные расходы будут и дальше расти?

Банкир. Будет трудно не допустить некоторого роста правительственных расходов.

После этого он отвлекает внимание вкладчика на расходы на гражданские нужды¹.

Это, по существу, тот вежливый успокаивающий язык, которым банкиры привыкли выражаться, обращаясь к массам, которые они хотят успокоить и удержать в стороне от фактического решения дел. Очевидно, что финансовое общество не остановит поступательного движения милитаристов и торговцев оружием к военизированному государству и войне.

¹ См. American Bankers Association, «Watch, Your Billions», pamphlet, N. Y., 1960.

Позиции промышленных и региональных групп

В данной главе мы рассматриваем связь между материальными интересами предпринимателей в ведущих отраслях промышленности и региональных финансово-промышленных группировок и позициями, которые они занимают по вопросам милитаризма и разоружения. Как мы предупреждали читателя в предшествующей главе, эта связь включает и другие факторы, следовательно, мы не претендуем на полноту нарисованной здесь картины.

ФАБРИКАНТЫ РЕАКТИВНЫХ САМОЛЕТОВ

Читатель видел, насколько прибыльным является в действительности военный бизнес. Какую же роль играют собственники военно-промышленных предприятий в деле стимулирования милитаризма и создания препятствий разоружению? Неоднократно публично разоблачались кампании, которые проводили лоббисты, добиваясь увеличения военных бюджетов, и их сговоры с дельцами, орудующими в Пентагоне, в целях получения более крупных долей этого бюджета.

Общая картина была нарисована в главе II. Кроме отдельных администраторов компаний, не менее десятка промышленных ассоциаций занято главным образом лоббистской деятельностью в пользу военной промышленности в целом или главных ее отраслей. Они обычно также выступают за агрессивную внешнюю политику и против разоружения. Один поставщик вооружений является членом 15 промышленных организаций, занимающихся в основном такого рода деятельностью. Наиболее важное место в настоящее время занимает, по-видимому, Ассоциация отраслей по освоению космического пространства, которой каждый из полдюжины ведущих фабрик-

кантов самолетов и ракет платил ежегодно взносы по 75 тыс. долл.¹

Фабриканты оружия действуют также через избранных членов конгресса. У. Стюарт Саймингтон младший, сенатор от штата Миссури и ведущий политик демократической партии, был энергичным и ловким пропагандистом в пользу увеличения бюджетных ассигнований на вооружение. Во время второй мировой войны он был президентом «Эмерсон электрик мэнюфэкчуринг компани», которая преуспела благодаря военному бизнесу. Его богатое семейство, проживавшее ранее в северной части штата Нью-Йорк и в штате Мэриленд, получает барыши от военных контрактов, и он по линии жены является родственником Джона Хей Уитни, инвестора компании по производству вооружений и крупного акционера «Стандард ойл». Саймингтон был также близок к Флойду Одлumu, который владел контрольным пакетом акций «Консолидейтед эйркрафт», а позднее приобрел значительное влияние в «Дженерал дайнэмикс», наследнице «Консолидейтед эйркрафт».

Еще более ярким сторонником увеличения военных расходов и воинственного курса внешней политики был Генри Джексон, сенатор от штата Вашингтон, где расположена главная ставка компании «Боинг эйркрафт». Хотя явных «свидетельств его финансовых связей с этой компанией и не имеется, его считают «джентльменом от «Боинг компани»².

Человек, разумеется, всегда может подняться выше узких интересов и поддерживать разоружение потому, что это в национальных интересах, и потому, что он хочет выжить. Частично в качестве примера можно назвать Джеймса Дж. Уодсуорта. Уодсуорт происходит из семьи крайне реакционных и политически активных республиканцев северной части штата Нью-Йорк. Он состоит в родстве с Саймингтоном, и их карьеры во многом схожи. Уодсуорт был членом законодательного собрания штата Нью-Йорк, во время второй мировой войны являлся администратором авиационной компании; затем стал официальным лицом в правительстве, имеющем отношение к военным делам, и заместителем представи-

¹ «The Nation», October 28, 1961.

² Там же.

теля США в ООН во время правительства Эйзенхауэра. На этом посту он приложил все усилия, проводя линию Даллеса против разоружения и стараясь использовать ООН для усиления, а не ослабления международной напряженности.

Однако в 1961 г., после того как срок его пребывания в ООН окончился, он выступил с примечательными заявлениями в пользу ослабления напряженности и за разоружение. Правда, это исключительный случай. Гораздо чаще встречается иное отношение: те, кто связан с производством вооружений, в политической жизни поддерживают милитаризм.

Многие губернаторы и члены конгресса под давлением местных кругов выступают за увеличение вооружений. Фактически каждый конгрессмен становится ярым борцом за сохранение военной базы в его округе каждый раз, когда Пентагон собирается закрыть ее в соответствии с изменившимися военными нуждами. Таким образом, политики преданно защищают ограниченный милитаризм местных бизнесменов, должностных лиц Торговой палаты и руководителей профсоюзов военных заводов.

В конце 1950-х годов одним из ведущих пропагандистов милитаризма был Фрэнк Пэйс младший, президент «Дженерал дайнэмикс», крупнейшей компании, производящей вооружения. Пэйс был адвокатом в штате Арканзас, происходит из богатой семьи этого штата и как таковой имел, «естественно», право занять высокий пост в правительстве Трумэна; в последние годы правления Трумэна Пэйс был военным министром. После этого он логически стал кандидатом на место в какой-либо военно-промышленной корпорации, в особенности принимая во внимание его веселый, общительный нрав. Его взяла к себе компания «Дженерал дайнэмикс», и он стал главным администратором после смерти своего предшественника. Вскоре после этого, в сентябре 1957 г., Пэйс выступил с речью, пытаясь противодействовать давлению против неуклонно возрастающего военного бюджета, исходившему от банкиров, которые в то время вели «кампанию за экономию».

Пэйс восхвалял военный бизнес как имеющий «непреходящее значение для нашей жизни. Я имею в виду влияние военных расходов на гражданскую жизнь и их

функцию в качестве стимула экономического роста в нашем обществе». Но, кроме этого, расходы на вооружение «имеют результатом приобщение народа Соединенных Штатов к культурным благам, что имеет далеко не кратковременное и не военное значение», а также способствуют «сохранению и развитию людских ресурсов». Он с беспокойством наблюдал за попытками установить потолок расходам на вооружение¹.

Эта «философия», лишенная чувства реального и морали, тем не менее не дискредитировала ее пропагандиста. Напротив, он был одним из двух крупных капиталистов, которых выбрали для работы в Комиссии национальных целей (Comission on National Goals) президента Эйзенхауэра. Заявление этой комиссии отнюдь не противоречило интересам военных предприятий, однако недостаточно положительно поддерживало их, чтобы удовлетворить требованиям Пэйса; поэтому он внес собственное добавление, в котором настаивал на «поощрении новых идей, производящих переворот в системе вооружений», и прибегнул к другим иносказаниям в пользу более щедрой выдачи контрактов².

Пэйсу, конечно, удалось получить для «Дженерал дайнэмикс» больше заказов на вооружение. Продажи компании увеличились с 1,2 млрд. долл. в 1956 г. до свыше 2 млрд. долл. в 1961 г. По объему военных контрактов она намного опередила прежнего лидера, кампанию «Боинг». Она получила новые большие заказы благодаря усиленному вниманию, которое правительство Кеннеди уделяет подводным лодкам, оснащенным ракетами «Поларис», изготавливаемыми этой компанией.

Но все эти «достижения» были сведены на нет попытками «Дженерал дайнэмикс» применить в области гражданского бизнеса методы, используемые в торговле оружием. При создании реактивного транспортного самолета компания понесла убытки в 0,5 млрд. долл. Это оказалось самым крупным фиаско из описанных в главе VI. В критическом 1961 г. «Дженерал дайнэмикс» объявила о самых больших своих убытках за год. Хотя правительство США несло половину издержек в форме воз-

¹ См. Frank P a s e, Jr., Речь в The American association, September 1957.

² См. «New York Times», November 28, 1960.

врата налогов, банкиры настаивали, чтобы Пэйс был уволен как неудавшийся делец. Пока судьба Пэйса решалась, он объявил, что вернется в свою «естественную» среду, в правительство. Да избавит нас судьба от его министерской деятельности в Вашингтоне!

В подчинении Пэйса в «Дженерал дайнэмикс» находился Томас Дж. Ланфье младший, бывший помощник сенатора от штата Миссури Саймингтона, поборника вооружений. Будучи вице-президентом компании «Конвейер», Ланфье придерживался той линии, что «мы... вовлечены в третью мировую войну», и обвинял Эйзенхауэра в том, что он «ведет опасную, очень опасную игру там, где речь идет о жизни или смерти нашего народа», не увеличивая расходов на изготавливаемые его компанией ракеты «Атлас»¹.

Такой личный выпад выходил несколько за границы допустимого. Вскоре после этого Ланфье ушел в отставку из компании, однако без какой-либо критики со стороны ее администрации. Он заявил, что оставил должность, на которой получал 50 тыс. долл. в год, чтобы иметь возможность свободно вести кампанию за увеличение вооружений (он настаивал на немедленном увеличении военного бюджета на 4—5 млрд. долл.) и помогать Саймингтону в его усилиях стать президентом США².

Другим сторонником усиления милитаризма является банкир, имеющий крупные капиталовложения в производство вооружений, Роберт А. Ловетт, партнер компании «Браун бразерз, Гарриман энд компани». Ловетт был участником избранной группы, которая требовала увеличения военных расходов во время специального заседания, организованного в Конгрессе сенатором Джексонсом в феврале 1960 г. Подробно об этом заседании см. ниже. После второй мировой войны Ловетт развивал деятельность на высших постах военного министерства и государственного департамента и под конец занимал пост государственного секретаря в течение двух последних лет президентства Трумэна, во время которых он отличался как защитник холодной войны.

¹ См. «New York Times», February 5, 1960.

² См. там же, February 24, 1960; «New York Herald Tribune», March 8, 1960.

Ловетт — один из трех представителей восточных штатов в совете директоров «Норт америкен авиэйшн», ведущей компании по производству военных самолетов. Другим членом совета является один из Дюпонов, семейство которого первоначально контролировало эту компанию, а сейчас сохранило большой пакет акций, обеспечивающий ему влияние. Третий член совета — Герберт Фейлс из «Интернэшнел никел», который работал на Дюпона, когда «Норт Америкен авиэйшн» в 1928 г. отделилась от «Дженерал моторз».

В 1956 г. при даче свидетельских показаний подкомитету по делам вооруженных сил, президент «Норт Америкен авиэйшн» Дж. Л. Этвуд утверждал, что «оборонная промышленность должна существовать как устойчивая часть нашей экономики»¹. На этом расследовании фабриканты самолетов должны были давать показания по поводу полученных ими прибылей. Поэтому большинство из них воздерживалось от восхваления своего бизнеса.

Значительная часть пропаганды компаний, производящих самолеты и другое вооружение, в пользу усиления милитаризма ведется через ученых и военных, которые состоят у них на службе, или получают гонорары за консультации, или рассчитывают, что фабриканты оружия предоставят им какую-либо должность.

Д-р Эдуард Теллер, суперпоборник водородной бомбы, получал до 25 тыс. долл. в год в качестве консультанта «Дженерал дайнэмикс». Бывший председатель объединенных начальников штабов адмирал Рэдфорд, который также придерживается милитаристско-агрессивной линии, получает гонорары, превышающие в несколько раз эту сумму, от компаний, участвующих в военном бизнесе или рассчитывающих включиться в него.

В декабре 1961 г. разразился скандал, когда стало известно, что генерал Дональд Л. Ратт исполнял обязанности председателя Научно-консультативного бюро военно-воздушных сил, будучи одновременно на службе дочернего предприятия «Юнайтед эйркрафт», крупного поставщика вооружений.

Обычно удар направляется против определенного случая или определенной формы «столкновения интере-

¹ «Aircraft Produktion Costs and Profits», p. 1306.

сов». Однако ни конгресс, ни печать не выступают против всей системы, которая создает общность интересов между Пентагоном, правительственными учреждениями и фабрикантами оружия. Для того чтобы покончить с этим, необходимо ликвидировать военизированное государство, положить конец международной гонке вооружений и национализировать все производство оружия.

ПОЗИЦИИ КОМПАНИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЭЛЕКТРОННОЙ АППАРАТУРЫ И РАКЕТ

Роль «Дженерал электрик», самой крупной компании по производству электронной аппаратуры, получающей огромные прибыли от военных заказов, противоречива. Компания делает щедрые взносы в пользу Ассоциации отраслей по освоению космического пространства, лоббистской организации, которая требует увеличения расходов на вооружение. Она содержит в Вашингтоне собственную, довольно многочисленную влиятельную и активную группу лоббистов в пользу вооружений. Имеются данные, свидетельствующие о тесных деловых связях «Дженерал электрик» с «Дженерал дайнэмикс» — одним из проводников наиболее наглой открытой пропаганды в пользу увеличения военных расходов.

«Дженерал электрик» проводит широкую пропагандистскую кампанию, важным элементом которой является издаваемый бюллетень «Паблик энд имплойи рилейшнз ньюз», который предназначен для распространения среди администраторов компании. В номере от 31 декабря 1957 г. «Дженерал электрик» изложила свою собственную версию формулы «пушки и масло» под заголовком «Либо лучшая оборона, либо лучший уровень жизни, либо то и другое!» Характеризуя первого спутника как «новую и весьма реальную опасность, которую представляет русская социалистическая система диктатуры», она спрашивала:

«Стоят ли свободные граждане США перед лицом лишений и бедствий, если материалы и рабочая сила отвлекаются от гражданских целей на военные мероприятия в количестве, достаточном, чтобы сдержать или оттеснить русскую социалистическую диктатуру»¹. Компа-

¹ «Public and Employee Relations News», December 31, 1957.

ния считает, что такие лишения не являются необходимыми и что население может оставаться «свободным» и в то же время повысить свой уровень жизни, если будут предприняты соответствующие шаги, позволяющие осуществить возможно большее увеличение военных расходов.

«Соответствующие» шаги состоят в жесткой экономической программе большого бизнеса — повышение производительности труда по меньшей мере на 20% путем усиления интенсификации труда, увеличение продолжительности рабочей недели на 10—20% и повышение налогов на рабочих с тем, чтобы выкачать дополнительный доход рабочих от увеличения военного производства. Вопрос о том, каким образом в конечном итоге «повысится жизненный уровень» трудящихся, оставлен без определенного ответа, но общая линия достаточно ясна: двигайте вперед резкое увеличение военного бюджета, как в то время пропагандировали Рокфеллеры, комитет Гейтера и милитаристы, и это не будет ни болезненным, ни действительно дорогостоящим.

Кроме того, «Дженерал электрик» возглавила кампанию деловых кругов за увеличение прибылей от поставок вооружений. Председатель совета директоров Ральф Дж. Кординер возглавил комитет, требовавший изменить форму военных контрактов, с тем чтобы это привело к увеличению эффективной нормы прибыли; в начале 1959 г. министерство обороны пошло на существенные уступки в ответ на это давление.

В мае 1959 г. д-р Джордж Геллер, вице-президент «Дженерал электрик», требовал полной отмены закона о пересмотре контрактов и закона Винсона-Трэммела. Эти законы лишь в незначительной степени ограничивают военные прибыли, но тем не менее поставщики вооружений хотят их упразднить. Геллер требовал также «увеличения поощрительной прибыли» для научно-исследовательских и конструкторских работ¹. Конечно, не одна только «Дженерал электрик» выдвигает подобные требования, но она, кажется, довольно последовательно выступает инициатором, задает тон и отстаивает доводы.

С другой стороны, «Дженерал электрик» занимает позиции, которые как будто совместимы с ослаблением напряженности холодной войны, и при некоторых усло-

¹ См. «Electronic News», May 11, 1959.

виях прямо склоняется в пользу разоружения. В 1949 г. президент «Интернешнел дженерал электрик» Уильям Р. Херод выступил на совещании в государственном департаменте в пользу установления торговых отношений с Китаем и за его признание. В 1951 г., во время войны в Корее, Филипп Д. Рид, бывший тогда председателем совета директоров компании, призывал к сдерживанию расширения производства вооружений, хотя фактически он выступал также за сохранение в течение неограниченного времени военных расходов на высоком уровне, которого они достигли во время войны в Корее¹.

В своей внутренней пропаганде высшие должностные лица «Дженерал электрик» всегда подчеркивали, что они предпочитают мирный труд и надеются на установление мира во всем мире. Наиболее разительное выражение этой позиции имело место в декабре-январе 1959—1960 гг. Это произошло после визита Н. С. Хрущева в Соединенные Штаты и совпало с сильным настроем общественного мнения в пользу международного соглашения и разоружения. Председатель «Дженерал электрик» Ральф Дж. Кординер осудил как «ошибочное соображение» идею, что расходы на оборону являются необходимой основой процветания. Он заявил, что эти расходы истощают национальные ресурсы, которые «иначе были бы направлены на укрепление капитальной структуры страны и на повышение жизненного уровня народа... 40 млрд. долл.— настолько большая сумма, отбираемая у налогоплательщиков, что каждый разумный человек должен всегда чувствовать себя обязанным сэкономить некоторую часть ее и облегчить налоговое бремя... Так как компания является крупным поставщиком на оборону, нас иногда спрашивают, как мы относимся к предпринимаемым сейчас усилиям, направленным на достижение какого-либо контролируемого разоружения и на ослабление международной напряженности... Мы в «Дженерал электрик» от всего сердца поддерживаем эти усилия. Мы надеемся, что они будут успешны, так что миллиарды, которые в настоящее время расходуются на эти вооружения, смогут вместо этого быть использованы для еще большего повышения уровня жизни народа».

¹ См. «Wall Street Journal», Decemder 5, 1951.

Отрицая, что разоружение вызовет серьезную безработицу, Кординер указал на связь разоружения со снижением подоходного налога, что, как он утверждал, немедленно улучшило бы конкурентоспособность промышленников США на внутреннем и внешнем рынках.

«Что касается «Дженерал электрик», то чем меньше налогоплательщик тратит на вооружения, тем больше он может расходовать на электроприборы...

В действительности важнейший вопрос, который стоит перед нами в 1960 г.— в год президентских выборов — это мир во всем мире. Мы и русские должны научиться жить вместе, и в настоящее время больше людей озабочено вопросом мирного сосуществования, чем политические деятели, по-видимому, полагают или представляют себе»¹.

В течение большей части 1958 и 1959 гг. Рой У. Джонсон, который ранее был главным вице-президентом «Дженерал электрик», возглавлял Управление проектов научно-исследовательских работ военного министерства. Он использовал свой пост для того, чтобы настаивать на расширении и милитаризации проекта строительства ракеты сверхдальнего действия — «Сатурн». После ухода с этой должности Джонсон, выступая в феврале 1960 г. с лекцией, заявил, что его задачей было убедить «не конгресс, а правительство в том, что именно на этой программе мы должны сосредоточить свои усилия. По-видимому, президента в конце концов удалось убедить».

Джонсон осудил гражданский контроль программ по освоению космического пространства как «вездор». Что касается «Сатурна», то «мы должны были бы передать весь проект в руки военных».

Наиболее трудная задача, которая стояла перед ним в его бытность в составе правительства, заключалась в том, чтобы попытаться убедить президента и «консервативных ученых в том, что наша программа освоения космического пространства должна находиться в руках военных, а не под гражданским контролем».

Джонсон заявил, что «величайшая ошибка», совершенная Соединенными Штатами, состоит в том, что они после второй мировой войны «не прислушивались»

¹ «Saturday Review», January 16, 1960.

к мнению германских ученых; с подобной критикой выступают многие сторонники увеличения количества военных ракет, считающие, что в Америке не предоставили достаточно широкого поля деятельности фон Брауну и компании.

Эти положения были выдвинуты Джонсоном в лекции перед научно-техническими работниками, организованной шестью корпорациями, занятыми строительством космических кораблей¹.

Изложенное выше показывает противоречивую позицию этого гиганта электронной промышленности. В общем «Дженерал электрик» не принадлежит к числу наиболее рьяных подстрекателей усиления милитаризма; в течение ряда лет ее пропаганда в итоге, пожалуй, была ближе к более миролюбивым группировкам американского большого бизнеса, или, возможно, следовало бы сказать, к менее воинственным его группировкам.

Если позиция «Дженерал электрик» не столь ясно выражена, то об электронной промышленности в целом нельзя сказать то же самое. В общем эта отрасль промышленности определенно настаивает на усилении милитаризма, будучи отраслью, «растущей» на военном бизнесе.

В феврале 1960 г., вскоре после того, как Кординер выступил в пользу разоружения, сенатор Генри М. Джексон под предлогом обследования правительственного политического аппарата провел заседание комиссии по вопросам оперативной работы правительства. В действительности это обследование служило форумом, на который Джексон собрал противников разоружения из кругов бизнесменов, деятелей культуры и военных, с тем чтобы попытаться дать толчок новому подъему милитаризма.

Наиболее видным участником из числа бизнесменов был Томас Дж. Уотсон младший, глава «Интернэшнел бизнес мэшинз». Он охарактеризовал усилия США по «предотвращению советской угрозы нашей безопасности» как «недостаточные», — так репортер «Нью-Йорк таймс» изложил его свидетельские показания. Уотсон заявил: «Мы ведем решающее соревнование с Советским Сою-

¹ См. «New York Times», December 3, 1960.

зом. Поэтому мы должны пойти на любые жертвы, необходимые для достижения победы».

Уотсон высказал несогласие с «людьми, которые утверждают, что мы не должны поднимать нашу экономику до уровня, необходимого для того, чтобы победить в соревновании с Советами, потому что в этом случае мы могли бы потерять то, что привело к величию нашей страны». Намек был адресован президенту Эйзенхауэру и другим правительственным и финансовым кругам, которые предостерегали против увеличения расходов, могущего привести США к банкротству, и против военизации государства. Дойдя до грани истерии, Уотсон заявил: «Если мы не потребуем от страны напряжения, необходимого для одержания победы, то, очевидно, мы в лучшем случае будем жить в мире, в котором господствуют Советы, а в худшем случае — в советской провинции»¹.

Уотсон настаивал также на введении более строгой цензуры на материалы по вопросам обороны. Воинствующая позиция Уотсона представляет большой интерес. Всего лишь несколько месяцев назад он очень миролюбиво показывал советскому премьер-министру Н. С. Хрущеву завод своей компании в Сан-Хозе, в Калифорнии.

Вероятно, одно дело — проявить любезность к гостю, в особенности если ваши собственные научно-исследовательские работники поддерживают взаимовыгодные связи с его страной. («Интернэшнел бизнес мэшинз корпорейшн» была широко представлена в многочисленной американской делегации на первой всемирной конференции по кибернетике и автоматизации, состоявшейся в Москве в 1960 г.) Но другое дело — оказывать тайное давление на милитаризм, который в основном обеспечивает мощь, стоящую за баснословным ростом ваших инвестиций и прибылей.

О важной роли «Интернэшнел бизнес мэшинз» («ИБМ») в современном военном бизнесе упоминалось в главе V. В 1957—1959 гг. корпорация получила в три раза больше военных заказов, чем за три года войны в Корее, что представляет необычайные темпы роста. Ее деятельность за границей также чудовищно разрослась. В 1961 г. оборот ее отделений в 87 заморских стра-

¹ «New York Times», February 21, 1960.

нах превышал оборот всей компании в 1952 г. и обеспечил большую норму прибыли, чем внутри страны.

В 1960 г. ее операции в Западной Германии на 80 млн. долл. превышали операции любой другой страны за границей. Она, в частности, использует «Общий рынок» в отношении зонального снижения тарифов западноевропейскими странами. Следует учесть также, что значительная часть ее деятельности за границей, возможно, связана с военными операциями союзных правительств — членов НАТО. Как писал журнал «Форчун» о деятельности этой корпорации за границей, «обычно правительство само является первым и лучшим заказчиком. «ИБМ уорлд трейд корпорейшн» не приходится оправдываться или заискивать перед правительственными чиновниками»¹.

Наиболее агрессивной среди компаний электронной промышленности в деле продвижения своих интересов в военном бизнесе была, по-видимому, «Рейдио корпорейшн оф Америка». Ее объем прямых продаж продукции военного бизнеса составляет 34%. Если учесть продажи, косвенно связанные с военным бизнесом, и более высокую норму прибыли, то прибыль компании от военного бизнеса составляет, по скромным подсчетам, 45% всей прибыли. Именно этим объясняется огромное расширение деятельности компании за последние годы.

В соответствии с этой тенденцией председатель «РКА» Дэвид Сарнофф в своих публичных выступлениях и деятельности проявлял чрезвычайную воинственность и поддерживал холодную войну. Недавно он ввел в совет директоров корпорации Льюиса Л. Страуса, который, будучи председателем Комиссии по атомной энергии, необычайно агрессивно отстаивал водородную бомбу и общую милитаристскую позицию в вопросе использования атомной энергии.

Статья в «Джорнэл оф коммерс», опубликованная в 1958 г., отразила позицию, преобладающую в этой отрасли промышленности. Под заголовком «Электронные фирмы ожидают крупных военных заказов» Бен Уебермен писал:

«Должностные лица компаний, выпускающих электронную аппаратуру, смотрят на приближающиеся ме-

¹ «Fortune», November 1960.

сяцы с уверенностью, основанной на распространенном мнении, что военные заказы, размещаемые в целях поддержания снижающейся конъюнктуры, будут в значительной части направлены им.

Они считают, что это только восстановление справедливости, поскольку большинство предприятий электронной промышленности страдает в настоящее время от застоя, вызванного уменьшением заказов в предыдущем году, когда политика правительства была направлена на сокращение военных расходов»¹.

Секретарь ассоциации предпринимателей этой отрасли промышленности Дэвид Р. Хэлл заявил в 1959 г. корреспонденту «Нью-Йорк таймс», что он рассчитывает на непрерывный рост военной электронной промышленности; даже если расходы на оборону не увеличатся, военная электронная промышленность будет непрерывно расширяться благодаря переключению средств с самолетостроения на производство ракет. По его расчетам, общий объем производства достигнет к 1970 г. 20 млрд. долл., из этой суммы военные расходы составят 12 млрд. долл., а программа по освоению космического пространства, в которой господствующую роль играет военное ведомство,—814 млн. долл. «Всего в ближайшие 10 лет эта отрасль промышленности продаст правительству электронной продукции более чем на 100 млрд. долл.»,—заявил Хэлл, полагая, что продажа военной продукции будет продолжаться в течение многих лет, несмотря на предпринятые недавно шаги по разоружению².

В качестве примера среднего промышленника по производству электронной аппаратуры, который настаивал на усилении милитаризации, можно назвать Роберта С. Спрэйга. Он был вторым председателем комитета Гейтера, который в 1957 г. требовал огромного увеличения производства вооружений и военизации как ответного мероприятия на запуск советского спутника. В феврале 1960 г., выступая с показаниями в подкомиссии сенатора Джексона, он утверждал, что доля расходов на оборону в национальном доходе должна быть повышена, и критиковал Эйзенхауэра за то, что он недооценивает

¹ «Journal of Commerce», April 2, 1958.

² См. «New York Times», December 20, 1959.

«опасности», стоящей перед Америкой. Спрэйг заявил: «Мы можем видеть, что мнение о том, что увеличение расходов в интересах обеспечения нашего существования приведет нас к банкротству, просто говоря, глупо»¹.

Спрэйг возглавляет массачусетскую компанию «Спрэйг электрик», которая имеет 5500 рабочих и специализируется на производстве военной электронной аппаратуры. Сейчас он занимает пост председателя федерального резервного банка в Бостоне и является членом правления «Юнайтед-Карр Фастенер компани», что свидетельствует о его тесных связях с ведущими лицами бостонской финансовой группы. Эта группа после второй мировой войны развила большую активность в области военной электроники и расширила свои финансовые связи с группой Рокфеллера. В 1953 г. Спрэйг был назначен заместителем министра военно-воздушных сил, но он отказался от этой должности, поскольку сенаторы настаивали на том, чтобы он продал свои акции «Спрэйг электрик».

От другого мелкого промышленника по производству электронной аппаратуры Тревора Гарднера, президента «Хикон мэнюфэкчуринг», новой калифорнийской корпорации по производству электронной аппаратуры военного назначения, не требовали продажи своих акций, когда он был назначен в 1953 г. специальным помощником министра военно-воздушных сил по вопросам исследований и усовершенствований. В течение двух лет пребывания на этом посту Гарднер принадлежал к клике Пентагона — конгресса, которая требовала усиления производства ракет. Его уход в отставку в 1955 г. был связан с разногласиями по этому вопросу, однако за это время «Хикон мэнюфэкчуринг» успела увеличить свой бизнес в три раза. Гарднер снова вернулся на пост президента и председателя совета директоров своей значительно разросшейся корпорации.

ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Как было показано в главе VI, химическая промышленность не зависит в большой степени от военного бизнеса, хотя последний и занимает значительное место в

¹ «New York Times», February 25, 1960.

этой отрасли. Большинство ведущих химических компаний не было прямо и открыто замешано в пропаганде за увеличение расходов на вооружение.

Это, в частности, касается крупных химических компаний. Должностные лица большинства из них не участвуют непосредственно и явно в пропаганде за увеличение расходов на вооружение. Известным исключением является Уильям С. Фостер. Фостер, который был второстепенным промышленником, а позднее заместителем министра торговли и ответственным секретарем Ассоциации промышленников-химиков, стал высшим администратором в «Олин Мэтисон кемикл компани» примерно во время ее слияния. Эта компания была особенно заинтересована в военном производстве, поскольку она образовалась в результате недавнего слияния химической компании с компанией по производству артиллерийского снаряжения. В то время Рокфеллеры тоже вступили в компанию «Олин Мэтисон», внося временно в общий котел свое предприятие по производству ракет, «Риэкшн моторз» (позднее они изъяли его). Фостер показал себя как ведущий представитель сторонников холодной войны в кругах большого бизнеса, сыграл видную роль в составлении секретного доклада комитета Гейтера, который предшествовал докладу братьев Рокфеллеров по вопросу военной политики, и, по-видимому, даже превзошел его. В 1961 г. президент Кеннеди назначил Фостера руководителем Агентства по разоружению и контролю над вооружением, что было весьма неудачным выбором с точки зрения положительной работы этой организации. Хотя Фостер является администратором химической фирмы, его следует рассматривать скорее как политико-промышленного представителя более широких крупных финансовых кругов, нежели как непосредственного представителя химической промышленности.

Дюпоны, являющиеся в представлении общественности классическим примером торговцев оружием, не принимали открыто активного участия в поощрении милитаризма. Разумеется, учитывая общеизвестное лидерство Дюпонов в ультраправой группировке до второй мировой войны, нельзя исключать возможность того, что сейчас они тайно связаны с обществом Джона Бэрча и тому подобными организациями.

В главе V отмечалось относительное устранение автомобильных компаний из военного бизнеса. Позиции должностных лиц компании «Дженерал моторз», по-видимому, отражают это обстоятельство. Начиная с 1953 г. они публично не придавали значения военному бизнесу и отдавали предпочтение правительственным расходам на дорожное строительство и на другие цели, которые могли бы увеличить емкость рынка автомобилей. Покойный Харлоу Кэртис, бывший президент «Дженерал моторз», заявил в январе 1953 г.:

«Однако я не хочу сказать этим, что наше процветание зависит от сохранения высокого уровня расходов на оборону. В той мере, в какой подобные расходы могут быть без риска сокращены, следует провести соответствующее снижение налогов. Это высвободит средства на потребительские расходы и на другие цели. Кроме того, правительства штатов и местные органы власти имеют готовые планы строительства школ и шоссе, в которых испытывается большая нужда, и можно ожидать, что они продвинут свои программы строительства, как только смогут располагать материалами и рабочей силой»¹.

Примерно в то же время председатель совета директоров «Дженерал моторз» Чарльз Э. Вильсон был назначен министром обороны в новом правительстве Эйзенхауэра. Вскоре он стал подвергаться нападкам со стороны воинственной клики Пентагона и ее друзей из числа журналистов и военных промышленников. Он отказывался солидаризироваться с ними в их паническом страхе перед СССР и обычно держал сторону министра финансов Хэмфри, выступая за сдерживание, а временами даже за сокращение военных расходов. В общем Вильсон оказывал сдерживающее влияние на правительство по сравнению с Даллесом и подобными ему лицами.

Позиция, которую Вильсон выражал и Кэртис неоднократно высказывал, логически совпадает с интересами «Дженерал моторз». Имеются достаточные основа-

¹ Harlow Curtice, «The Business Outlook for 1953», Speech, January 19, 1953.

ния предполагать, что эта позиция совпадала с позицией семейства Дюпонов, ибо очевидно, что Дюпоны в большей мере, чем кто-либо другой, могли подбирать руководящий персонал «Дженерал моторз».

Высшие должностные лица каждой компании из большой тройки автомобильной промышленности принадлежали к относительно незначительному числу промышленников, которые публично выступали за развитие торговли между Востоком и Западом, что представляет собой обстоятельство, сопутствующее разоружению и довольно многообещающее для автомобильной промышленности.

ДЕЛОВЫЕ ГРУППЫ СРЕДНЕГО ЗАПАДА США

Средний Запад является традиционным источником «изоляционистских» настроений — политической тенденции, потерявшей свое значение в последние 15 лет. Прежде изоляционизм можно было объяснить отсутствием непосредственных связей между главными финансовыми группами Среднего Запада и заморскими странами, тем, что они поддерживали торговые отношения с этими странами при посредничестве Уолл-стрита, и т. д.

Однако сейчас уже нельзя больше говорить о том, что Средний Запад «изолирован» от остального мира. Исследование ведущих фирм, сосредоточенных в районе Чикаго, показывает, что они не отстают от других компаний в области внешней торговли и капиталовложений за границей. Однако, как показывает карта, помещенная в главе VII, они за последние годы отстали по размерам военного бизнеса.

Тем не менее ведущие чикагские бизнесмены не реагировали на это публичными выступлениями в защиту разоружения. Действительно, в этом районе не наблюдается такого же горячего обсуждения военного бюджета, как в восточных центрах. Вероятно, основную позицию выражает Чикагская ассоциация торговли и промышленности, которая убеждает своих членов объединиться, с тем чтобы получить большую долю военных заказов.

В статье, опубликованной в ежемесячнике ассоциации «Коммерс» говорится: «Налогоплательщики штата Иллинойс уплатили в 1958 г. более 3,5 млрд. долл. на

цели обороны, а взамен получили военных заказов многим более чем на 577 млн. долл. Таким образом, на каждый доллар, внесенный на оборону налогоплательщиками штата Иллинойс, военные заказы, получаемые этим штатом, составляют всего лишь 16,4 цента»¹.

Этот анализ показывает понимание связей, существующих между прибылями и налогами, о чем шла речь в главе VIII, и, несомненно, отражает сознание того, что их итог неблагоприятен для многих чикагских бизнесменов. Однако в статье иллинойским предприятиям предлагается решить этот вопрос путем «ведения объединенной группой торгов для получения долларов на оборону», что является малообещающей процедурой.

Вторым крупным центром финансовой мощи на Среднем Западе является Кливленд, значение которого возросло и который в некотором отношении соперничает с Чикаго. Хотя кливлендские корпорации больше связаны с военным бизнесом, чем чикагские, они в этом отношении все еще не достигли уровня военного бизнеса компаний восточного или западного побережья. Однако здесь приобретает особое значение другой фактор, поскольку, как показано, для большого бизнеса в целом инвестиции за границей имеют не менее важное значение, чем военный бизнес.

Для промышленных корпораций, контролируемых кливлендской группой, заграничные инвестиции, помимо вложений в Канаде, играют значительно меньшую роль, чем для какой-либо другой из 8 ведущих финансовых групп страны.

Поэтому, возможно, не случайно бывший министр обороны Джордж М. Хэмфри даже в большей степени, чем Чарльз Э. Вильсон, был лидером менее воинственных кругов в правительстве Эйзенхауэра. Пользуясь весом у Эйзенхауэра, он время от времени явно пускал в ход свое влияние в пользу умеренности, особенно в области военных расходов и внешней политики. Хэмфри был лидером кливлендской группы Ханна, которая вместе с группами Матера и Итона составляет переплетающуюся сеть финансовых и промышленных корпораций, располагающих активами на сумму свыше 14 млрд.

¹ Chicago Association of Commerce and Industry, «Commerce», September 1959.

долл. Интересы группы Ханна, в частности, сконцентрированы в стальной, угольной и железорудной промышленности и мало связаны с иностранными инвестициями, за исключением железорудных месторождений в Канаде. Компании кливлендской группы, имеющие наибольшие связи с военным бизнесом, такие, как «Томпсон продактс», примыкают больше к группе Матера.

Крупнейшая сталелитейная компания, входящая в группу Ханна,— «Нэшнел стил». В течение многих лет после второй мировой войны видным, а иногда фактически единственным, сторонником мира в промышленных кругах был покойный Эрнест Т. Уэйр, председатель совета директоров «Нэшнел стил». После его смерти на первый план вышел Сайрус Итон, глава другой кливлендской группы. Его интересы в значительной степени совпадают, а местами и переплетаются с интересами группы Ханна.

ГРУППЫ ТИХООКЕАНСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ

Особый интерес представляет позиция деловых кругов Калифорнии, крупнейшего центра военного производства. Никсон выдвинулся на политическом поприще благодаря поддержке деловых групп Южной Калифорнии, преуспевших в нефтяной промышленности и производстве вооружений. Никсон всегда был решительным сторонником холодной войны, хотя лично он специализировался на маккартизме во внутренней политике. Никсон ввел в состав правительства в числе прочих членов совета директоров «Локхид эйркрафт» Джона Спаркса Томаса, который стал министром военно-морского флота. Однако большинство капиталистов района Лос-Анжелеса, которые выдвинули Никсона на политическую арену и предоставили ему частные средства для подкупа, принадлежали к числу дельцов в области нефтяной промышленности, недвижимой собственности и животноводства, а не к фабрикантам оружия.

Бывший сенатор Уильям Ноулэнд из Северной Калифорнии, банкир и издатель газеты, был ведущим сторонником холодной войны и, в частности, поддерживал Чан Кай-ши.

Хотя Калифорния была источником сильного давления в пользу холодной войны, там также началось из-

вестное наиболее широкое в американской политике движение в пользу мира. Калифорнийские судовладельцы выступали за торговлю с Китаем; такую же точку зрения поддерживали владельцы лесопильных заводов Орегона и группа Кайзера, связанная с тяжелой промышленностью. Более важное значение имеет, разумеется, широкий размах народного движения за мир, возглавляемого Международным профсоюзом портовых грузчиков и складских рабочих и такими выдающимися общественными деятелями, как Лайнус Полинг и Холланд Робертс.

Большую загадку в этой картине представляет «Бэнк оф Америка», крупнейшая финансовая организация на побережье. Факты показывают, что банк слабо связан с главными группами нефтяной и военной промышленности штата. Но после второй мировой войны он чрезвычайно расширил свои операции за границей и находится сейчас по объему заграничных депозитов в числе трех крупнейших банков США. Он сосредоточивает свою деятельность на Дальнем Востоке, в Италии и Германии, и, вероятно, по своим операциям на Дальнем Востоке превосходит любой другой банк США. Тем не менее имеются признаки того, что он теснее, чем большинство банков США, связан с местными промышленными кругами и в меньшей степени, чем большинство банков, выступает в качестве типичного местного представителя Уолл-стрита, к которому инвестирующие промышленные корпорации США обращаются за банковскими услугами. Значительные суммы хранятся также на депозитах в отделениях банка, которые он открыл на военных базах США.

Явных доказательств связи «Бэнк оф Америка» с Никсоном или Ноулендом нет, если не считать «доказательством» тот факт, что юридическая контора Никсона помещалась в здании «Бэнк оф Америка» в его родном городе, когда он в первый раз стал членом конгресса. Некоторые косвенные доказательства говорят о том, что «Бэнк оф Америка» склонен поддерживать более миролюбивую политику, однако ничего определенного в этом отношении установить нельзя. Последние сведения, опубликованные в печати, касались предполагаемой попытки «Бэнк оф Америка» получить высшую должность в правительстве Кеннеди. На это, несомненно, имеется

разумное политическое основание, поскольку основатель банка Джаннини был одним из немногих банкиров, поддерживавших Рузвельта в 30-х годах, а теперешний председатель совета директоров банка Джесси Тапп считает себя демократом. Согласно сообщению Дрю Пирсона, калифорнийские политики — губернатор Браун и сенатор Клэр Ингле — вскоре после избрания Кеннеди президентом предложили, чтобы он назначил министром финансов Таппа или Джорджа Киллиона из Сан-Франциско, главу судоходной компании, вместо банкира из восточной части страны.

Основанием для этой тщетной попытки, предпринятой более либеральными калифорнийскими капиталистами, послужило, как об этом сообщал Пирсон, весьма интересное обстоятельство:

«Свои доводы губернатор Браун и сенатор Ингле обосновали не тем, что эти банкиры из восточных районов нечестны или неспособны; они указывали, что представители компаний, собственность которых была конфискована Советами, или которые имеют крупные капиталовложения в Германии, или представляют большой бизнес, могут не иметь свежего, непредвзятого взгляда западного банкира на вещи. Если эти компании совершили ошибку, поддерживая Германию в период до прихода Гитлера к власти, их суждение может снова оказаться ошибочным»¹.

И это, вероятно, веский довод, несмотря даже на то, что «Бэнк оф Америка» первым из банков Соединенных Штатов открыл отделение в послевоенной Западной Германии.

Кроме группы Лос-Анжелеса, которая ориентируется на нефть и вооружение, имеется еще третья калифорнийская группа более старых банков Сан-Франциско, которая владеет крупными капиталовложениями на Гавайских островах и, по-видимому, стремится к экспансии на Тихом океане. Бывший сенатор Ноулэнд был видной фигурой в этой группе, связанной также с Морганом и другими кругами Уолл-стрита.

Быть может, знаменательно, что Кеннеди, отвергнув предложение Брауна о назначении министром финансов антивоенно настроенного калифорнийца, назначил агрес-

¹ «York, Pennsylvania, Gazette and Daily», December 14, 1960.

сивного, воинственного калифорнийца Джона А. Маккоуна начальником Центрального разведывательного управления вместо Аллена Даллеса. Маккоун происходит из Лос-Анжелеса и является одним из главных политических сторонников Никсона; в настоящее время большая часть его состояния вложена в судостроительную промышленность, судоходство и капитальное строительство, базирующиеся на Сан-Франциско и связанные с более старыми финансовыми группами этого города. Он владеет также акциями «Стандард ойл» на сумму свыше миллиона долларов.

Чрезвычайно быстрое развитие военной промышленности не только в Калифорнии, но и на всем Юго-Западе неизбежно способствует усилению милитаристской группы среди ведущих капиталистов этого района. Поэтому, возможно, не является случайностью, что общественный лидер крайне правого течения в американской политике, сенатор Голдуотер, родом из Аризоны.

Заключение

С самого начала автор должен здесь формально опровергнуть утверждение, будто он рассматривает явления под углом зрения грубого экономического детерминизма; подобный упрек в искажении может быть легко предъявлен — заслуженно или нет — исследователям экономических аспектов мировых проблем. Политические факторы в широком смысле, соображения военной или классовой мощи, национальные и психологические факторы играют важную роль во все критические моменты мировой истории вообще и, в частности, определяют политическую линию верхушки американских деловых кругов. Автору это известно, и он в своей работе старается принять во внимание все факторы, оценивая их взаимодействие с экономическими факторами.

Тем не менее именно экономические аспекты определяют устойчивую основную линию побудительных мотивов, обуславливая общее направление политики социальных классов и групп. В настоящем исследовании предпринята попытка проследить это широкое течение вместе с большими противоположными течениями и водоворотами — конфликтами и противоречиями, которые преобладают во всех социальных явлениях. В данной работе предпринята попытка построить теоретическую схему для оценки важной новой черты современного перзрелого капитализма — постоянной милитаризации экономики. Эта схема использована также при рассмотрении вопроса о возможной ликвидации милитаризма путем международного соглашения о разоружении. Автор построил экономические модели (глава VIII) и использовал их в качестве грубого стандартного мерила при рассмотрении отдельных проблем. Однако автор должен предостеречь читателей против некритического использования этих моделей без приведения их в соответствие

с особенностями данной ситуации, к которой их можно было бы применить. Упор сделан на тщательном — в той мере, в какой это позволяли имеющиеся сведения, — исследовании актуальных проблем Соединенных Штатов в настоящее время. Эти сведения далеко не полные. Многие остаются скрытыми. Многие происходят подспудно. Автору приходилось давать важные количественные оценки, выводя обобщенные ряды величин, основанные на приблизительных данных. Он делал выводы о позиции и истинном характере деятельности деловых групп на основании той небольшой части деятельности большого бизнеса, которая доводится до сведения общественности.

Естественно, что этот метод связан с риском, как и вся общественная наука, которая пытается вскрыть новые области для познания и исследования, вместо того чтобы оставлять все непонятным и неопределенным. Ошибки возможны, а неточности вероятны. И все же, как читатель мог заметить, многие из изложенных здесь отдельных выводов, а также другие заключения, сделанные на основе аналогичных методов, были опубликованы автором уже раньше, и точность их не оспаривалась.

Настоящая работа является плодом усилий в области политической экономии в буквальном смысле этого слова. Она сосредоточена на разработке вопроса о влиянии решающей политики на один социальный класс, класс капиталистов, и в особенности на господствующие группы капиталистического класса, на большой бизнес.

В работе исследуются противоречивые экономические воздействия на большой бизнес господствующей политики милитаризованной экономики и альтернативной политики разоружения. Дана оценка «логических» позиций различных групп большого бизнеса в вопросе о разоружении в той мере, в какой эти позиции обусловлены упомянутыми факторами, и сравнивается фактическое выражение политических позиций с тем, которого можно было бы ожидать.

Работа во многом отступает от обычного академического подхода. Возможно, наиболее важное значение имеет то обстоятельство, что мы никогда не упускаем из виду тот простой, но основной момент, что большой бизнес в первую и последнюю очередь и фактически все

время стремится обеспечить себе прибыли, предпочтительно видимые и доступные прибыли, на которые легко наложить руку, и что каждый крупный бизнесмен имеет в виду получение прибыли в первую очередь для себя, а не для всех и не добивается устойчивости экономики или какой-либо другой общей цели. Этот подход является решающим при проводимом нами взвешивании элементов для анализа.

Мы приходим к следующим выводам:

1. Большой бизнес извлекает выгоды из милитаризованной экономики благодаря контрактам на поставки вооружения и связанному с ними военному бизнесу. Такого бизнеса особенно добиваются потому, что он обеспечивает норму прибыли выше средней, необычайно высокую долю скрытой, а, следовательно, не облагаемой налогом прибыли и гарантию от обычных рисков, связанных с бизнесом.

2. Большой бизнес извлекает выгоды из милитаризованной экономики благодаря заграничным инвестициям и связанному с ними бизнесу за границей. Этого бизнеса особенно добиваются потому, что он обеспечивает норму прибыли выше средней и возможность для экспансии, которой часто нет в стране. Положение инвестиций за границей зависит от военной мощи страны, вывозящей капитал, от развертывания этой мощи для обеспечения такого внутривнутриполитического положения, таких издержек производства и налогового режима, которые существенно необходимы для достижения очень высоких прибылей в странах, в которых вложены капиталы.

3. Военный и заграничный бизнес обеспечивает 25—35% общей суммы прибылей всех акционерных компаний. Однако процент этот гораздо выше в промышленности, чем в сфере услуг, и он намного выше у большого бизнеса, чем у мелких предприятий. Все увеличение прибылей корпораций за последнее десятилетие шло из этих двух источников.

4. Прибыли предприятий, находящихся за границей, значительно превышают прибыли, получаемые непосредственно военно-промышленными предприятиями. Этот факт, противоречащий распространенному предположению, имеет большое значение. Он означает, что традиционная функция вооруженных сил великой

державы, выполняющих роль орудия создания империи, остается действенной для Соединенных Штатов и в настоящее время, хотя это не единственная их функция. В то время как значение империализма как источника прибылей сильно возросло, он не вышел в этом отношении за рамки своих первоначальных целей — создания империи. Речь идет, разумеется, о современной «неоколониалистской» империи, которая экономически является столь же эффективным источником прибылей, каким была формальная колониальная империя в дни, когда это было политически возможно.

5. Специальное исследование 25 крупнейших промышленных корпораций США показывает, что свыше 40% общей суммы их прибылей получено от военного бизнеса и от капиталовложений за границей, причем 29% прибылей было получено от капиталовложений за границей и 12% — от военного бизнеса. Другое исследование, охватившее 30 менее крупных промышленных компаний, показывает также, что свыше 40% общей суммы прибылей было получено от военного бизнеса и капиталовложений за границей, но при этом капиталовложения за границей принесли лишь ненамного больше прибылей, чем военный бизнес. Отчетливо выраженное различие между этими двумя группами по относительной доле прибыли от военного производства и зарубежных капиталовложений отражает различие структуры промышленности, зависящей от размеров предприятий, и в особенности тот факт, что уровень концентрации в области инвестиций за границей даже еще выше, чем в области военного производства.

6. Резюмируя и делая поправку на скрытые прибыли, можно заключить, что заграничные инвестиции и военное производство принесли в 1959—1960 гг. 40—50% общей суммы прибылей, полученных большим бизнесом в целом, причем инвестиции за границей принесли в полтора раза больше прибылей, чем военное производство. Принимая во внимание существующие в обеих сферах тенденции, вполне вероятно, что эти источники, безусловно, дадут свыше половины прибылей большого бизнеса в ближайшем будущем, если этого нет уже в 1962 г.

7. Отдельные компании и отрасли сильно отличаются друг от друга по удельному весу, который в них зани-

мают заграничные инвестиции и производство вооружений. К числу наиболее милитаризованных в настоящее время отраслей относятся отрасли по производству ракет и самолетов, электронная и связанная с ней приборостроительная и машиностроительная промышленность, производство артиллерийского снаряжения и судостроение. Автомобильная и большая часть машиностроительной промышленности уже менее милитаризованы; то же относится к черной металлургии. Даже алюминиевая промышленность и традиционная цветная металлургия больше не имеют такого ярко выраженного военного уклона, как во время войны в Корее. Однако если рассматривать их военное производство в настоящее время, а также их инвестиции за границей, то оказывается, что они находятся в сильной зависимости от сочетания военного производства и капиталовложений за границей. Возникли также важные новые отрасли производства, основанные на использовании металлов для военных целей.

Нефтяная промышленность в подавляющей части ориентируется на инвестиции за границей.

Химическая промышленность сравнительно мало связана с производством традиционных химикатов военного назначения, однако ведущие химические компании участвуют в значительной степени в производстве расщепляющихся материалов, ракетного топлива, специальных металлов и других новых видов материалов для современного вооружения.

Легкая и пищевая промышленность обычно мало связаны с военным производством, то же самое относится к большей части строительной промышленности и связанных с ней отраслей.

8. Для мелких предприятий и предприятий местного значения существенную роль играет географическое размещение объектов военного характера, включая производство вооружений и деятельность вооруженных сил. Они размещены по районам весьма неравномерно, причем наибольшее относительное значение имеют дальний запад и юго-запад. Юго-восток и Новая Англия также милитаризованы выше среднего уровня, тогда как наименьшая степень милитаризации — ниже среднего уровня — отмечается на Среднем Западе.

9. Производство вооружений и заграничные инвестиции приносят большому бизнесу не только прибыли. Все это несет ему также и убытки от принудительной уплаты налогов, покрывающих часть расходов на военное хозяйство. Разоружение создало бы прямо противоположный ряд факторов — потери от ликвидации военных заказов, ожидаемая потеря значительной части прибылей от заграничных инвестиций и выгоды от снижения налогов. Существенным вторичным фактором явилось бы в будущем направление расходов федерального правительства на гражданские нужды взамен расходов на вооружение.

10. Первый приблизительный подсчет показывает, что если взять за основу ставку налога на корпорации 52%, то для военного производства и заграничных инвестиций «уровень сбалансирования» составит 37%. Это значит, что корпорация, получающая 37% прибылей из этих источников, выиграла бы в результате разоружения благодаря снижению налогов (предполагая, что снижение налогов произведено равномерно) столько же, сколько составили бы максимальные потери от сокращения прибылей в связи с разоружением.

Собственники корпораций, которым военный и заграничный бизнес приносит определенно большую, чем упомянутая, долю прибылей, решительно выступают за продолжение или усиление милитаризации. Собственники корпораций, которым этот бизнес приносит определенно меньше 37% прибылей, по всей вероятности, поддерживают разоружение в некоторых масштабах или по меньшей мере относятся терпимо к нему. Примерно более половины гигантских и сверхгигантских промышленных корпораций получает свыше 37% прибылей от производства вооружений или от заграничных инвестиций.

11. Другие экономические проблемы тесно связаны с милитаризмом, и разоружение оказало бы на них известное влияние.

Поскольку причиной затруднений с платежным балансом США в значительной мере является милитаризм, разоружение облегчило бы, если совсем не устранило бы, эти затруднения. Разоружение открыло бы также огромные возможности в области внешней торговли, особенно с социалистическими странами. Спорным во-

просом остается влияние милитаризма и разоружения на экономический цикл. Деловые круги обычно благочестиво аплодируют, когда какой-либо политик рьяно доказывает, что вооружение не оказывает влияния на конъюнктуру в США, но они реагируют повышением биржевых курсов всякий раз, когда предвидится усиление вооружения. Вероятно, большинство деловых кругов считает, что милитаризм обеспечивает большую степень гарантии от циклических колебаний.

В целом неоспоримо, что милитаризм связан со снижением темпов экономического роста Соединенных Штатов, и доказуемо, что разоружение открыло бы новые возможности ускорения темпов экономического роста.

Однако в условиях относительного экономического застоя в стране секрет роста отдельной корпорации заключался в расширении ее позиций в области производства вооружений и заграничных инвестиций. Отношение бизнесмена определяется в большей мере этим фактом, чем соображениями общего национального прогресса.

12. Рассмотрение отмеченных выше позиций различных деловых групп показывает наличие относительной связи, но не точного совпадения между их позициями и экономическими побудительными мотивами; эта связь, насколько позволяют имеющиеся данные, измерена в соответствии с критериями, разработанными в этой книге.

13. Среди ведущих групп Уолл-стрита группа Рокфеллера заняла наиболее решительную и наиболее последовательную позицию в поддержку милитаризма и против разоружения. Размеры ее инвестиций в нефтяную промышленность за границей и в производство вооружений дает логическое фундаментальное объяснение этому. Группа Моргана занимает аналогичную позицию и, по-видимому, все больше сближается с группой Рокфеллера по вопросам внешней политики. «Ферст нэшнел сити бэнк», по-видимому, склоняется против милитаристического течения и относится более терпимо к разоружению, причем имеются факты, свидетельствующие о том, что соображения устойчивости денег имеют больший вес в общем соотношении интересов этой группы.

14. Администраторы двух крупнейших отраслей военной промышленности, самолетостроительной и электронной, выступают как безусловные сторонники и пособники милитаризма и как противники разоружения. Очень важным частичным исключением является позиция «Дженерал электрик». Несмотря на тот факт, что она получает от производства вооружений больше прибылей по абсолютному размеру, чем какая-нибудь другая отдельная корпорация, ее пропаганда и деятельность были противоречивы; иногда она как будто склонялась в пользу милитаризма, а иногда — в пользу разоружения. В эту же сторону слегка склоняются позиции администраторов корпораций автомобильной промышленности, которые в значительной мере исключены из военного производства и могут рассчитывать лишь на то, что разоружение принесет им конкретные побочные выгоды.

15. Некоторые региональные группы на Среднем Западе и в Калифорнии проявляют более благожелательное отношение к разоружению. Позиция групп Среднего Запада логически связана с относительно незначительными масштабами производства вооружений в этом районе и с отсутствием широких заграничных связей у некоторых из этих групп (но не всех). В Калифорнии имеются группы, которые не связаны с крупными бастионами милитаризма на Дальнем Западе, они могут рассчитывать на благоприятные возможности развития торговли с Китаем. С другой стороны, столь же мощные группы на Дальнем Западе являются главными сторонниками милитаризма.

МИЛИТАРИЗМ И ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ

Автор надеется, что настоящее исследование будет представлять не только академический интерес, но сможет послужить компасом при оценке складывающейся политической ситуации. В современную эпоху, когда высший персонал правительственного аппарата в возрастающей степени подбирается непосредственно среди ведущих крупных финансовых групп, можно в большей мере, чем когда-либо, отождествить лиц, держащих в своих руках власть в стране, с этими группами.

В этом отношении назначения лиц на высшие посты в правительстве Кеннеди весьма знаменательны. Усиление влияния Рокфеллеров, особенно через таких лиц, как Раск, Макклой, Джилпатрик, Тейлор и вначале Аллен Даллес, не является благоприятным предзнаменованием для перспектив разоружения. Назначение старых поборников милитаризма и агрессивной внешней политики из числа крупных бизнесменов, подобно Маккону и Фостеру, также не благоприятствует разоружению. Примечательно, что позиции более миролюбивых демократов, которым Кеннеди отвел во внешней политике второстепенную роль, тоже в общих чертах подтверждают выводы, сделанные в настоящем исследовании. Главной базой Стивенсона являются чикагские финансовые группы. Уильямс связан с легкой промышленностью, а Боулс не имеет ясно выраженных крупных промышленных связей.

Эти назначения, если рассматривать их в свете нашего анализа, должны считаться плохим признаком для дела мира, который было бы наивно игнорировать или недооценивать. Известные события, имевшие место в первый год президентства Кеннеди, способствовали преимущественно усилению международной напряженности, и в особенности усилению гонки вооружений.

Быстрый рост военного бюджета в 1961—1963 финансовых годах говорит о том, что к 1965 г. общий размер военного бизнеса может увеличиться на 50 % против уровня 1959—1960 гг. Если теперешняя тенденция продолжится, то это приведет к такому же увеличению бизнеса в области инвестиций за границей.

Таким образом, к середине текущего десятилетия гиганты американской промышленности будут получать значительно больше половины прибылей от зарубежных инвестиций и от военного бизнеса. В то же время тенденция к снижению бремени налогов на корпорации, начавшаяся при правительстве Эйзенхауэра, заметно усилилась при нынешнем правительстве. Если будет в законодательном порядке утвержден предложенный план кредитования инвестиций путем отсрочки уплаты налогов или равноценное снижение налогов в другой форме, тогда «уровень сбалансирования», показанный в главе VIII, может снизиться примерно до 30 %, а доля прибылей от производства вооружений и зарубежных

инвестиций по меньшей мере двух третей промышленных сверхгигантов окажется выше этого уровня.

Эти тенденции говорят о том, что крупнейшие собственники основных финансовых и промышленных корпораций будут, по-видимому, еще более активно и единодушно поощрять милитаризм и международную напряженность.

В противоположность этому еще быстрее растет движение американского народа за мир, основанное на элементарном биологическом стремлении сохранить жизнь. Надо надеяться, что рост его будет продолжаться, а понимание некоторых низких побуждений, являющихся источником угрозы войны, будет укреплять его. Подобное понимание будет не только способствовать росту движения за мир; оно усилит его твердость и решимость и сделает его менее уязвимым для пропаганды провоенных сил, которые лицемерно выдают частные интересы немногочисленной клики за интересы всей нации и лживо утверждают, что обеспечение личных прибылей является делом «свободы» во всем мире.

Надо также надеяться, что после того, как те деловые группы, которые представляют численное большинство и которые не получают чистой выгоды от милитаризма, начнут лучше разбираться в том, какие реальные экономические силы играют роль в усилении милитаризма, они будут оказывать все большую поддержку делу мира.

Конкретное изучение экономических интересов наиболее мощных групп в обществе представляет ориентир для приблизительных измерений, которые необходимы для оценки политических сил и тенденций. Такой ориентир необходим для того, чтобы поднять искусство политической оценки выше уровня таблицы Уиджа¹ и кресла психиатра и поставить его на научную основу, чтобы понять внутреннюю причинную связь мировых событий.

Автор надеется, что другие позаимствуют его грубый инструмент измерения, внесут в него больше деталей, разовьют и усовершенствуют его во всех отношениях.

¹ Таблица с буквами алфавита и другими знаками, которая используется на спиритических сеансах для приема «вестей» из «потустороннего мира». — *Прим. перев.*

К теме этой книги весьма подходят следующие цитаты:

«История возникновения и развития военной промышленности показывает, что она является возрастающей угрозой для всеобщего мира. Когда военные промышленники сотни лет назад начали применять порох для военных целей, их продукция была примитивной и грубой. Теперь их машины смерти представляют собой высшую ступень научного совершенства...

Каждая современная война угрожает распространиться на половину мира, принести разрушение мировой экономики и крушение цивилизации...

Бизнес военной промышленности постоянно возрастает... и правительства во всех странах все теснее скрепляют узы, превращающие их в фактических партнеров этих торговцев смертью.

В настоящее время в бюджетах многих стран самой главной статьей являются расходы на прошлые и будущие войны. Война уже представляется важнейшей стороной правительственной деятельности.

Эта система промышленной мобилизации означает, что военная проблема становится в центре нашей экономической жизни, или, иначе говоря, военная промышленность превращается в главный рычаг нашего промышленного механизма. Союз правительств с военными промышленниками угрожает созданием гегемонии военных промышленников в экономической жизни, а затем и в правительстве...

Однако другие течения также проявляют активность. Все возрастают требования установления строгого контроля над деятельностью военных промышленников. Некоторые призывают к передаче военных предприятий в полную собственность правительства...

Таким образом, остается только одно средство — разоружение. Различные конференции о разоружении были все же ненапрасными, если они открыли глаза сторонникам мира на настоящую проблему, которая стоит перед ними... Наша цивилизация сделала возможными и даже выпестовала факторы войны, такие, как национализм, шовинизм, экономическое соперничество и капиталистическая конкуренция, империализм и коло-

ниальные системы, политические и территориальные конфликты, расовая ненависть и перенаселение. Традиционным способом установления равновесия между этими соперничающими силами было в прошлом и является теперь насилие, вооруженная война.

Таким образом, разоружение является проблемой нашей цивилизации. Оно никогда не осуществится, пока не будут уничтожены или устранены эти факторы войны. Поэтому проблема разоружения является проблемой создания новой цивилизации...

Однако те, кто заинтересован в создании мира, не знающего войны, не должны сидеть сложа руки и ждать, когда забрезжит заря нового мира. Они должны поддерживать каждое мероприятие, имеющее целью мирное урегулирование международных споров; они должны способствовать сокращению чудовищных бюджетов военного и морского министерства; они могут бороться за региональное ограничение вооружений и поддерживать все соглашения, направленные на ограничение гонки вооружений; они могут бороться с национализмом и шовинизмом в печати, в школе, на лекторской трибуне; они могут стремиться внести порядок в хаос экономической и политической жизни нашего мира...

Войны — дело рук человеческих, и мир, когда он наступит, также будет делом рук человеческих. Борьба с войной и военной промышленностью является борьбой, от которой, конечно, не может отказаться ни один разумный и цивилизованный человек».

Эти выдержки взяты из книги Энгельбрехта и Ханигена «Торговцы смертью», которая в свое время была широко известна¹.

30 лет назад, когда эта книга была написана, военный бюджет Соединенных Штатов не достигал и 1 млрд. долл., а военные бюджеты всех мировых держав, вместе взятые, составляли только 4,5 млрд. долл., примерно столько же, сколько военный бюджет Западной Германии в 1962 г.

Но произошли и другие изменения, помимо увеличения разрушительной силы оружия в тысячи раз и бюджетов на вооружение в 50—100 раз.

¹ H. C. Engelbrecht and F. C. Hanighen, *Merchants of Death*, 1934, pp. 257—272.

Огромной мощи достигла новая цивилизация, преданная делу мира и не знающая торговцев оружием. Колониализм разрушается, и большинство стран, получивших недавно независимость, становится в ряды сторонников мира. Советский Союз — одна из двух крупнейших мировых держав — исходит в своей политике из того, что при нынешнем и складывающемся международном соотношении сил разоружение может быть осуществлено даже при существовании капитализма.

100 членов ООН единодушно проголосовали за полное и всеобщее разоружение, а правительства США и Советского Союза совместно подписали первое заявление о мероприятиях по его достижению.

Здесь, в Соединенных Штатах, ведется напряженная борьба за разоружение и против него. Решение вопроса о разоружении или о неограниченной гонке вооружений, о мире или гибели от термоядерного взрыва, о сохранении высокоразвитой цивилизации или уничтожении ее зависит в необычайно большой мере от 6% населения земного шара — жителей США.

Линии борьбы намечены. Они проходят между фабрикантами оружия, вкладчиками капитала за границей и их финансовыми организациями и собственниками-мультимиллиардерами, на одной стороне — стороне гибели — и десятками тысяч американцев, которые различными способами выражают свою поддержку дела мира. Когда это число разрастется до сотен тысяч и миллионов и когда размах и решимость их действий разовьются в той же пропорции, тогда, и только тогда будет спасено будущее — будущее, которое откроет перед человечеством более прекрасные и величественные перспективы, чем когда-либо в прошлом.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ I

**Счет издержек производства двигателей
для военных самолетов
«Дженерал моторз корпорейшн»,
отделение «Аллисон», 1952—1956 гг., млн. долл.**

Продажи	1340
Издержки производства:	
Материалы (включая субконтракты)	757
Оплата рабочей силы	25
Итого материалы и рабочая сила	782
Оплата инженерно-технических, исследова- тельских и конструкторских работ	212
Административные расходы	16
Накладные расходы	80
Расходы по специальной обработке	37
Подготовка к производству и монтаж	35
Амортизация	6
Оплата сверхурочных работ, за работу в ночные смены, надбавки рабочим и служа- щим на повышение стоимости жизни	7
Прочие расходы	40
Итого косвенные расходы	435
Всего	1217
Прибыли до уплаты налогов	123
В % к общей сумме продаж	9,17
Прибыли после уплаты налогов	51
В % к общей сумме продаж	3,83

Источник. House of Representatives, Committee on Armed Services, Replies to Questionnaires «Aircraft Engine Production Costs and Profits», Washington, 1957.

**Прибыли 25 крупнейших корпораций после уплаты налогов.
Общая сумма, прибыли от заграничных инвестиций
и от военного бизнеса, 1959 г.**

Компании	Прибыли					
	Всего, млн. долл.	В том числе		В % к общей сумме прибылей		
		от заграничных инвестиций	от военного бизнеса	от заграничных инвестиций	от военного бизнеса	от заграничных инвестиций и военного бизнеса
1. «Дженерал моторз» . . .	873	166	35	19	4	23
2. «Стандард ойл (Нью-Джерси)»	630	413	32	66	5	71
3. «Форд мотор»	454	49	5	11	1	12
4. «Дженерал электрик»	280	31	112	11	40	51
5. «Юнайтед Стейс стил корпорейшн»	255	13	26	5	10	15
6. «Сокони мобил»	164	95	7	58	4	62
7. «Галф ойл»	290	138	6	48	2	50
8. «Тексако»	354	181	21	51	6	57
9. «Крайслер» ¹	5	5	26	16	84	100+
10. «Свифт»	19	2	1	11	3	14
11. «Уэстерн электрик» . .	102	0	35	0	34	34
12. «Дюпон де Немур» . .	288	43	35	15	12	27
13. «Бетлехем стил»	117	6	20	5	17	22
14. «Стандард ойл (Индиана)»	140	6	3	4	2	6
15. «Вестингауз электрик»	86	5	19	6	22	28
16. «Армур»	14	1	0	7	0	7
17. «Дженерал дайнэмикс» ¹	31	0	43	0	100+	100+
18. «Боинг компани» ^{1 2} . .	12	0	41	0	100+	100+
19. «Нэшнел дэари»	49	8	1	16	3	19
20. «Гудйир»	76	23	8	30	11	41
21. «Стандард ойл (Калифорния)» ³	259	143	26	55	10	65

Компании	Прибыли					
	Всего, млн. долл.	В том числе		В % к общей сумме прибылей		
		от заграничных инвестиций	от военного бизнеса	от заграничных инвестиций	от военного бизнеса	от заграничных инвестиций и военного бизнеса
22. «Юнион карбид» ³	182	36	36	20	20	40
23. «Рейдио корпорейшн оф Америка»	40	2	18	5	45	50
24. «Проктер энд Гэмбл»	82	17	1	21	1	22
25. «Интернэшнел харвестер» ³	86	28	2	33	2	35
Всего	4 878	1 411	559	28,9	11,5	40,4

¹ Эти компании имели убытки от производства продукции на внутренний гражданский рынок.

² «Шелл ойл» занимает в списке журнала «Форчун» место между «Дженерал дайнэмикс» и «Боинг компани», но в этот анализ она не включена, поскольку является дочерним предприятием иностранной компании.

³ В общую сумму прибылей и в прибыли от заграничных инвестиций включены суммы, проходящие в годовых отчетах как прибыли от заграничных предприятий, не включенные в сводные показатели.

И с т о ч н и к. Составлено по данным годовых отчетов корпораций.

Прибыли 30 крупных и средних промышленных корпораций после уплаты налогов.
Общая сумма, прибыли от заграничных инвестиций и от военного бизнеса, 1959 г.

Порядковый номер компаний в зависимости от объема продаж	Компании	Прибыли			
		Всего, млн. долл.	в % к общей сумме прибылей		
			от заграничных инвестиций	от военного бизнеса	от заграничных инвестиций и военного бизнеса
42	«Сперри — Рэнд»	37	23	67	90 ¹
59	«Доу кемикл»	84 ²	18	15	33
74	«Колгейт — Палмолив»	25	64	0	64
90	«Рейтион»	13	0	85	85
100	«Макдоннел эйркрафт»	10	0	100	100
116	«Америкен смелтинг энд рифай-нинг»	29 ³	45	10	55
132	«Кока-кола»	40 ⁴	31	2	33
148	«Авко»	10	0	80	80 ⁵
164	«Макгроу Эдисон»	15	7	7	14
180	«Селаниз»	29 ⁴	28	7	35
196	«Арчер-Дэниэлс-Мидлэнд»	5	10	5	15
212	«Дженерал присижн экуипмент»	4	0	72	72
228	«Рипаблик авиэйшн»	3	0	100	100
244	«Эдмерел корпорейшн»	4	25	25	50
260	«Дженерал кейбл»	9	0	10	10
276	«Пепси-кола»	14	31	2	33
292	«Электрик сторидж бетери»	6	27	5	32
308	«Бимис бразерз бэг»	3	0	0	0
324	«Интерстейт бейкериз»	4	0	0	0
341	«Бич-нат лайф сейверс»	8	8	0	8
356	«Томас Липтон инкорпорейтед»	7	8	0	8
372	«Макгроу-Хилл паблишинг компани»	8	5	0	5
388	«Айлэнд крик коул компани»	3	22	2	24

Порядковый номер компаний в зависимости от объема продаж	Компании	Прибыли			
		Всего, млн. долл.	в % к общей сумме прибылей		
			от зарубежных инвестиций	от военного бизнеса	от зарубежных инвестиций и военного бизнеса
404	«Америкен эгрикалчурел кемикл»	5	0	0	0
420	«Сити продактс компани»	4	0	0	0
436	«Сент Джозеф лэд»	6	50	5	55
452	«Косден петролеум»	5	0	4	4
463	«Консолидейтед сигар»	4	40	0	40
484	«К. У. Блисс компани»	1	40	5	45
500	«Мейсонит корпорейшн»	6	10	0	10
Всего		401	22,7	20,4	43,1

¹ Продажи гражданской продукции на внутреннем рынке составили 30% всех продаж, но эти продажи дали низкие прибыли.

² Включая нераспределенные прибыли объединенных компаний.

³ Включая нерегулярные прибыли от продажи ценных бумаг.

⁴ Включая нераспределенные прибыли дочерних компаний за границей.

⁵ Продажи гражданской продукции на внутреннем рынке составили 43% всех продаж. Но эти продажи дали низкие прибыли.

Источники. Составлено по данным годовых отчетов компаний. Порядковый номер компании указан по объему продаж, согласно списку журнала «Форчун», июль 1960 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ IV

Подсчеты прибылей от инвестиций за границей и от военного бизнеса 500 наиболее крупных промышленных корпораций

Общие прибыли 500 наиболее крупных корпораций в 1959 г. составили 12 млрд. долл. («Форчун», июль 1960 г.). В том числе прибыли 25 крупнейших корпораций — 4878 млн. долл. (см. Приложение II). Таким образом, остальные 475 из 500 наиболее крупных корпораций получили прибыли 7122 млн. долл. Данные о при-

былях от заграничных инвестиций и от военного бизнеса 25 крупнейших компаний показаны в Приложении II. Предполагается, что доля прибылей от заграничных инвестиций и от военного бизнеса в общей сумме прибылей остальных 475 компаний была такая же, как у 30 компаний, взятых выборочно из их числа (см. Приложение III). Основанный на этом подсчет дает следующие результаты:

Порядковые места корпораций в зависимости от размера продаж	Прибыли после уплаты налогов, млн. долл.			В % к общей сумме прибылей	
	всего	от заграничных инвестиций	от военного бизнеса	от заграничных инвестиций	от военного бизнеса
1—25	4 878	1411	559	28,9	11,5
26—500	7 122	1617	1453	22,7	20,4
1—500	12 000	3028	2012	25,2	16,8

ПРИЛОЖЕНИЕ V

Анализ рынков сбыта продукции металлообрабатывающей промышленности, 1959 г.

Для того чтобы проанализировать состояние рынков сбыта отраслей, производящих предметы длительного пользования, необходимо взять продажи конечной продукции конечным потребителям, опуская промежуточные процессы. Для того чтобы продажи были сопоставимы, и особенно для того, чтобы не было преувеличено значение продаж потребительских товаров, они должны учитываться по оптовым, а не по розничным ценам. Наконец, для оценки значения военного бизнеса важно при рассмотрении металлообрабатывающих отраслей не включать в военный бизнес производство легких потребительских товаров, которые министерство торговли классифицирует как товары длительного пользования; сюда относятся: мебель, фарфоровая посуда, различные предметы домашнего обихода, а также другие товары. В действительности такие предметы, когда их закупает военное ведомство, классифицируются как текущие запасы (operating supplies), а не как снаряжение. Таким

образом, необходимо анализировать распределение продукции группы отраслей, выпускающих машины, транспортные средства и инструменты, а также часть различных отраслей, куда входят и предприятия по производству артиллерийского снаряжения.

Данные о распределении конечной продукции длительного пользования между покупателями приведены министерством торговли в его показателях валового национального продукта в «Survey of Current Business», July 1961, табл. 66. Цифра, показывающая производственное оборудование длительного пользования, была взята из этого источника. Из общей стоимости потребительских товаров длительного пользования — 43,5 млрд. долл. — мы вычли стоимость мебели, фарфоровой посуды, стеклянных изделий, столовых приборов и кухонной утвари и половину стоимости «прочих» предметов домашнего обихода длительного пользования, в результате осталось 34,9 млрд. долл. Предполагается, по осторожным подсчетам, что наценки на розничную продажу, транспортные расходы и акцизные сборы составляют в среднем 50%. Следовательно, оптовая цена составит 23,3 млрд. долл. Данные о закупках военного снаряжения — 20,8 млрд. долл. — представляют собой закупки военных товаров длительного пользования в 1959 финансовом году, приведенные в табл. 3 и пересчитанные на базис календарного года. Цифра, относящаяся к внешним рынкам, получена путем суммирования чистого экспорта товаров длительного пользования — 1,9 млрд. долл. (приведена в упомянутой выше таблице министерства торговли) — и продукции находящихся за границей компаний США, выпускающих машины и транспортные средства. Эти цифры за 1957 и 1960 гг. приведены в «Survey of Current Business», September 1961, табл. 8. Сумма за 1959 г. составила по подсчетам, произведенным путем линейной интерполяции, 10 млрд. долл.

Правительственные закупки гражданской продукции, включая товары для учреждений, подсчитаны по данным «Survey of Current Business», July 1961, табл. 27 и 66. Согласно данным, приведенным министерством торговли, все правительственные закупки товаров длительного пользования составили всего лишь 20 млрд. долл. — это, по-видимому, на 3 млрд. долл. меньше действительной суммы.

**Географическое размещение занятости в военном ведомстве
и в производстве вооружений. Занятость в военном ведомстве
и в производстве вооружений, в 1959 г. (по штатам),
тыс. человек**

Алабама — 77, Аризона — 54, Арканзас — 17, Калифорния — 941, Колорадо — 72, Коннектикут — 111, Делавер — 17, Федеральный округ Колумбия — 65, Флорида — 134, Джорджия — 134, Айдахо — 11, Иллинойс — 132, Индиана — 62, Айова — 23, Канзас — 92, Кентукки — 62, Луизиана — 46, Мэн — 28, Мэриленд — 148, Массачусетс — 190, Мичиган — 110, Миннесота — 33, Миссисипи — 38, Миссури — 111, Монтана — 10, Небраска — 26, Невада — 14, Нью-Гэмпшир — 23, Нью-Джерси — 172, Нью-Мексико — 58, Нью-Йорк — 368, Северная Каролина — 119, Северная Дакота — 6, Огайо — 180, Оклахома — 71, Орегон — 12, Пенсильвания — 162, Род-Айленд — 19, Южная Каролина — 75, Южная Дакота — 10, Теннесси — 57, Техас — 367, Юта — 40, Вермонт — 4, Виргиния — 197, Вашингтон — 197, Западная Виргиния — 11, Висконсин — 26, Вайоминг — 8, Аляска — 52, Гавайи — 61, не распределено по штатам — 225. Всего в США — 5314.

**Удельный вес занятых в военном ведомстве
и в производстве вооружений в общей численности занятых
вне сельского хозяйства в 1959 г. (по штатам), %**

Алабама — 10,0, Аризона — 16,7, Арканзас — 4,6, Калифорния — 19,4, Колорадо — 14,1, Коннектикут — 12,5, Делавер — 10,9, Федеральный округ Колумбия — 12,2, Флорида — 10,2, Джорджия — 12,4, Айдахо — 6,9, Иллинойс — 3,8, Индиана — 4,5, Айова — 3,4, Канзас — 15,6, Кентукки — 9,2, Луизиана — 5,8, Мэн — 9,8, Мэриленд — 16,1, Массачусетс — 10,0, Мичиган — 4,8, Миннесота — 3,6, Миссисипи — 9,2, Миссури — 8,3, Монтана — 6,0, Небраска — 6,9, Невада — 13,9, Нью-Гэмпшир — 11,6, Нью-Джерси — 8,6, Нью-Мексико — 22,8, Нью-Йорк — 6,0, Северная Каролина — 9,9, Северная Дакота — 4,7, Огайо — 5,8, Оклахома — 11,9, Орегон — 2,4, Пенсильвания — 4,5, Род-Айленд — 6,6, Южная Каролина — 12,6, Южная Дакота — 71, Теннесси — 6,4, Техас — 13,9, Юта — 15,6, Вермонт — 3,7, Виргиния — 18,3, Вашинг-

тон — 21,9, Западная Виргиния — 2,4, Висконсин — 2,2, Вайоминг — 8,6, Аляска — 63,4, Гавайи — 23,6. Всего в США — 9,9.

Источники. Занятость по линии выполнения заказов министерства обороны (всего в США — 2,656 тыс. человек) исчислена на основе — 1 занятый на каждые 9 тыс. долл. продукции по первичным контрактам, размещенным в 1959 финансовом году, как показано в изданном министерством обороны бюллетене о размещении первичных военных контрактов по штатам, июнь 1960 г. Сюда относятся все заказы на поставку военных материалов, строительство, исследовательскую и конструкторскую работу. В общее число занятых включены, согласно оценкам, 214 тыс. человек, не распределенных по штатам.

Занятость в выполнении контрактов Комиссии по атомной энергии (всего в США — 122 тыс. человек) исчислена по штатам на основе годового отчета Комиссии по атомной энергии за 1959 г., отчетов корпораций, заключивших контракты, и различных публикаций Комиссии по атомной энергии. Охватывает производство и строительство. В общее число занятых включены, согласно оценкам, 22 тыс. человек, не распределенных по штатам.

Данные о числе вольнонаемных, занятых по линии министерства обороны (всего в США 973 тыс. человек), и военнослужащих (всего в США 1563 тыс. человек) заимствованы из отчета объединенной экономической комиссии конгресса США («Background Material on Economic Aspects of Military Procurement and Supply», February, 1960, табл. 9, стр. 24). В данные включены 29 тыс. человек военнослужащих, не распределенных по штатам. Не включен личный состав вооруженных сил, находящихся за границей.

Занятость вне сельского хозяйства (всего в США 53 878 тыс. человек). Данные о занятых в гражданских отраслях 48 штатов заимствованы из обзора министерства труда («Employment and Earnings», May 1960). Численность занятых на Аляске и Гавайских островах исчислена по данным министерства торговли и министерства труда. Численность вооруженных сил определена указанным выше путем. 29 тыс. человек не распределены по штатам.

О Г Л А В Л Е Н И Е

Вступительная статья	5
Предисловие. Вооружения против мира	13
ГЛАВА I. Введение	17
ГЛАВА II. Военные прибыли	28
Расследования вопроса о прибылях в самолетостроении	33
Прибыли компаний, производящих авиационные двигатели	36
Расследования подкомиссии Винсона	40
Сравнение прибылей корпораций, выпускающих военную продукцию, и других крупных корпораций	44
Система субконтрактов и насаждение прибылей	49
ГЛАВА III. Дополнительные источники военных прибылей и дополнительные возможности их утаивания	54
Дополнительные прибыли—патенты и документация по технологии производства	59
Дополнительные прибыли—фондовая биржа	64
Прибыли по контрактам Комиссии по атомной энергии	66
Прибыли, связанные с космическими исследованиями . .	71
Общий размер прибылей от военного бизнеса	73
ГЛАВА IV. Прибыли от капиталовложений за границей . .	77
Зависимость заграничных капиталовложений от военной мощи	77
Стоят ли капиталовложения за границей усилий? . . .	80
Экономическое влияние милитаризма и заграничных ка- питаловложений	82
Сравнения и тенденции	89
Капиталовложения за границей и военные заказы как источники прибылей	92
ГЛАВА V. Прибыли гигантских корпораций от военного бизнеса и капиталовложений за границей	101
Данные о взятых на выборку 30 компаниях	115

ГЛАВА VI. Отраслевая структура военного бизнеса	117
Военный бизнес отдельных отраслей металлообрабатывающей промышленности	120
Предприятия коммунального обслуживания и транспорт	136
Строительная промышленность	139
Резюме	140
ГЛАВА VII. Географическое размещение военного бизнеса	141
Региональная структура занятости в военном секторе	146
Экономические последствия региональных различий . . .	150
ГЛАВА VIII. Налоги, милитаризм и разоружение	156
Финансовые итоги милитаризма для капиталистов . . .	156
Финансовые итоги милитаризма для рабочих	161
Финансовые итоги милитаризма для гигантских корпораций	164
Изменение исходных предположений	167
Прочие факторы	170
Корпорации-гиганты и „уровень сбалансирования“ . . .	173
ГЛАВА IX. Экономические проблемы милитаризма и разоружения	176
Платежный баланс	176
Торговля между Востоком и Западом	182
Милитаризм и экономический цикл	186
Длительный рост	188
Благоприятные возможности последствия разоружения .	190
ГЛАВА X. Взгляды Уолл-стрита на милитаризм и разоружение	193
Рокфеллеры	194
Дом Моргана	202
„Ферст нэшнел сити бэнк“	208
Американская ассоциация банкиров	214
ГЛАВА XI. Позиции промышленных и региональных групп	217
Фабриканты реактивных самолетов	217
Позиции компаний по производству электронной аппаратуры и ракет	223
Химическая промышленность	231
Автомобильная промышленность	233
Деловые группы Среднего Запада США	234
Группы тихоокеанского побережья	236

ГЛАВА XII. Заключение	240
Милитаризм и политическое положение в ближайшем будущем	247
Перспективы на более отдаленное будущее	250
Приложения	253
Приложение I	253
Приложение II	254
Приложение III	256
Приложение IV	257
Приложение V	258
Приложение VI	260

Виктор Перло

МИЛИТАРИЗМ И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Художник *А. Г. Антонова*

Художественный редактор *Е. И. Подмарькова*

Технический редактор *Т. Л. Сухорукова* Корректор *Т. Г. Вульф*

Сдано в производство 1/VIII 1963 г. Подписано к печати
17/X 1963 г. Бумага $84 \times 108 \frac{1}{32} = 4,1$ бум. л. 8,25 печ л.,
Уч.-изд. л. 13,8 Изд. № 8/2200. Цена 98 коп. Заказ № 723

ИЗДАТЕЛЬСТВО ИНОСТРАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Москва, 1-й Рижский пер., 2

Набрано в Первой Образцовой типографии имени А. А. Жданова
Московского городского совнархоза. Москва, Ж-54, Валовая, 28

Отпечатано в Производственно-издательском комбинате ВИНТИ

Люберцы, Октябрьский проспект, 403

Заказ 5728

98к

98247



В. ПЕРЛО

МИЛИТАРИЗМ И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

359