

Ю. ИСАЕВА



ЛАБИРИНТЫ
ВОЕННОГО
БИЗНЕСА

Ю. И С А Е В А

ЛАБИРИНТЫ ВОЕННОГО БИЗНЕСА



Издательство „Международные отношения“
МОСКВА 1969

В книге рассказывается о крупнейших военных подрядчиках министерства обороны США, наживающихся на гонке вооружений и обострениях международных конфликтов, о поддерживающих их финансово-промышленных группах Уолл-стрита, о «кухне» военного бизнеса. На богатом фактическом материале показывается, как «длинная рука» военно-промышленного комплекса США простирается далеко за пределы собственно военного производства и крепко держит отдельные рычаги управления государственно-монополистического аппарата Соединенных Штатов, какими методами военно-промышленные монополии США используют верхушку вооруженных сил и правительственный аппарат для извлечения максимальных прибылей, разоблачаются демагогические заявления Пентагона о так называемой «экономии» государственных средств, говорится о том, как представители прогрессивной части американской общественности все настойчивее требуют от правительства США прекратить войну во Вьетнаме и превратить «поход против бедности» из пустой фразы в действенное мероприятие.



Юлия Николаевна Исаева

ЛАБИРИНТЫ ВОЕННОГО БИЗНЕСА

Редактор А. Е. Могилевчик. Обложка художника Н. А. Андриевского. Художественный редактор Г. Ф. Скачков. Технический редактор А. А. Павловский. Корректор Л. Ф. Крылова. А-05235. Сдано в набор 27/VII 1969 г. Подписано в печать 28/X 1969 г. Формат 84×108^{1/32}. Бумага тип. № 1. Усл. печ. л. 9,24. Уч.-изд. л. 9,55. Тираж 30 000 экз. Издательство „Международные отношения“. Москва, И-90, Мещанская, 7. Зак. № 447. Ярославский полиграфкомбинат Главполиграфпрома Комитета по печати при Совете Министров СССР. Ярославль, ул. Свободы, 97. Цена 31 коп.

*«... Когда-нибудь на надгробном
камне капиталистической системы на-
пишут: „Это была система, которая про-
цветала на войне“»*

„Economic Notes“, 1968, June, p. 1

ЗА ФАСАДОМ МИЛИТАРИЗМА

Если перелистать американские газеты и журналы, если познакомиться с некоторыми официальными выступлениями американских государственных деятелей, то может сложиться впечатление, будто нет на земле более горячего поборника мира, чем официальный Вашингтон. Однако стоит только обратиться к тем разделам американской прессы, где сухим языком цифр повествуется о военных ассигнованиях и подрядах министерства обороны США, как перед нами предстанет совсем иная картина.

Почти по всему капиталистическому миру разбросано около полутора миллионов одетых в военную форму американцев, многие из которых участвуют в боевых действиях. Практически каждый шестой американец, находящийся на действительной службе в вооруженных силах США — дома или за границей, имеет непосредственное отношение к боевым действиям, ведущимся вооруженными силами Соединенных Штатов Америки в различных местах земного шара. В одном лишь Вьетнаме к началу 1968 года дислоцировалось 312 тыс. пехотинцев, 76 тыс. солдат морской пехоты, 56 тыс. служащих ВВС, 30 тыс. военных моряков да плюс морская береговая охрана численностью в 1200 человек. В тот же период в Таиланде вооруженные силы США насчитывали около 35 тыс. человек, преимущественно служащих военно-воздушных сил. На борту кораблей американского военно-морского флота, бороздящего Атлантический и Тихий океаны, Средиземное и другие моря, находилось 40 тыс. военнослужащих. Всех их надо обеспечить оружием и боеприпасами, одеть, обуть, накормить. Военная техника, самолеты,

корабли должны содержаться в образцовом порядке и боевой готовности. Необходима своевременная доставка горючего и продовольствия. Все это, безусловно, требует больших денежных затрат. В период эскалации американской агрессии во Вьетнаме, когда США стали открыто проводить политику на истребление большинства населения этой страны, резко увеличились потребности американских вооруженных сил в дополнительной технике, боеприпасах, медикаментах, в новых контингентах войск и, следовательно, опять и опять в дополнительных ассигнованиях...

77 миллиардов долларов — не предел

В последний день сентября 1967 года вступил в силу принятый конгрессом США закон об ассигнованиях 70 млрд. долл. на военные цели в 1967/68 году. В бюджетном послании президента Л. Джонсона конгрессу от 17 января 1967 г. так называемые расходы на «национальную оборону» были определены в размере 73 млрд. долл., то есть более чем на 10 млрд. долл. выше уровня военного бюджета министерства обороны, утвержденного конгрессом на 1967 финансовый год. Но конгресс счел запрашиваемую президентом сумму слишком большой и ограничился 70 млрд. долл. Тем не менее это известие вызвало резкий подъем активности на фондовых биржах. В сентябре на бирже был побит рекорд 38-летней давности — в тот день были совершены операции по купле-продаже 6,92 млн. акций. Особенно резко подскочили акции авиационных компаний.

Многие наиболее воинственно настроенные сенаторы, генералы и министры, так называемые «ястребы», остались недовольны принятым законом, считая 70 млрд. долл. далеко не достаточной суммой. Заявляя, что даже 77 млрд. долл. окажутся не пределом для необходимых с их точки зрения военных расходов, они предсказали неизбежное увеличение в дальнейшем военного бюджета. Настроения «ястребов» не замедлили сказаться.

Война во Вьетнаме значительно усилила гонку вооружений в США. Эскалация военных действий вызвала эскалацию финансовую. Не успел новый бюджет на 1967/68 год войти в силу, как расходы на «национальную оборону» были уже определены почти в 75 млрд. долл. К концу первой половины финансового года, в октябре

1967 года, министерство обороны вновь вынуждено было запросить дополнительные ассигнования. Многие американские экономисты пришли тогда к выводу, что, даже если и не возникнет какая-либо новая внезапная волна эскалации войны во Вьетнаме, фактический объем военного бюджета 1967/68 года вряд ли останется на прежнем уровне и составит примерно 77 млрд. долл., а то достигнет и 80 млрд. долл. Жизнь показала, что 77 млрд. долл. действительно не предел для оголтелых поклонников дальнейшей эскалации войны во Вьетнаме. По предварительным данным, только прямые военные расходы министерства обороны США составили в 1967/68 году 74,2 млрд. долл., а общие расходы на «национальную оборону» — 76,5 млрд. долл.

Такого большого бюджета не знало ни одно военное министерство в мире. Американский буржуазный еженедельник «Ю. С. ньюс энд Уорлд рипорт», близкий к Пентагону и монополистическим кругам США, в декабре 1967 года отмечал, что общие расходы министерства обороны США в одном 1967 году намного превысили не только военный, но и общий бюджет любой страны капиталистического мира.

Проект бюджета на 1968/69 год, который начался 1 июля 1968 г., предусмотрел общие расходы на «национальную оборону» в размере уже 79,8 млрд. долл. Одни прямые военные расходы составили 77,1 млрд. долл. Как явствует из предварительных оценок американских экономистов, проект бюджета министерства обороны США на 1968/69 год всего на 1,5 млрд. долл. меньше, чем в рекордном военном бюджете 1944/45 года.

Но 1968 год — это не завершающий год второй мировой войны, в которой участвовали миллионы людей, а наземные, морские и воздушные операции велись в огромном масштабе. 1968 год — это год продолжающихся военных авантур США во Вьетнаме (на сравнительно небольшой территории), которые затянули Соединенные Штаты Америки глубоко в трясину войны.

Кривая роста военных расходов США напоминает температурный график заболевшего тропической лихорадкой, когда столбик ртути безудержно поднимается вверх. Военный бюджет США в последние десять лет постоянно составлял в среднем более 50% общего объема расходной части федерального бюджета.

В Отчетном докладе ЦК КПСС XXIII съезду отме-

чалось, что наиболее уродливым явлением в буржуазном мире в настоящее время является милитаризация экономики: «Национальные богатства, создаваемые людьми труда, все больше идут не на улучшение жизни людей, а на производство орудий смерти. Уже накоплены целые горы оружия, и, несмотря на это, гонка вооружений продолжается небывалыми темпами, поглощая огромную часть национального дохода буржуазных государств»¹. В первую очередь это относится к США.

Как известно, во время империалистической агрессии в Корею в 1953 году военные расходы Вашингтона находились на уровне 12,1% валового национального продукта США. Десятью годами позже, в 1963 году, общие военные расходы Вашингтона достигли примерно 55 млрд. долл., что равнялось 10% валового национального продукта страны.

В 1964 году, по подсчету американских экономистов, из всех федеральных расходов в 106 млрд. долл. (включая все ассигнования конгресса в течение 1964 календарного года) военные расходы составили 66,7%, или 70,7 млрд. долл.

В 1965 финансовом году в связи с объявленной президентом США Л. Джонсоном «войной против бедности» военные расходы в общем объеме расходной части федерального бюджета были несколько сокращены (по сравнению с 1963/64 г. примерно на 4 млрд. долл.), но в 1965/66 году — вновь увеличены. В 1964/65 году военные расходы, в соответствии с данными федерального бюджета Соединенных Штатов, составляли 50,2 млрд. долл., а в 1966 финансовом году — 56,6 млрд. долл., то есть соответственно 52 и 53% общего объема всех расходов федерального бюджета страны.

Общая сумма военных расходов в проекте бюджета США на 1966/67 год составляла по сравнению с предыдущими годами 60,5 млрд. долл. Цифра весьма внушительная. По предварительной оценке американских экономистов, приведенной в проекте бюджета США на 1966/67 год, военные расходы по сравнению с 1965/66 годом должны были увеличиться на 7%, достигнув 54% всех расходов федерального бюджета страны, в то время как остальные, невоенные расходы должны были возрасти всего лишь на 4,9%, составив 46% всех федеральных расходов США. Но американские экономисты в своей оценке недоучли возможности стремительного роста рас-

ходов на войну во Вьетнаме, как это и случилось в связи с расширением эскалации войны во втором полугодии 1966 года. Еще в июле 1965 года бюллетень американского банка «Мэрин Мидленд нэшнл бэнк» предсказал неминуемый рост бюджета министерства обороны: «Несмотря на официальную оценку, военные расходы США почти наверняка превысят скоро уровень в 100 млрд. долл. Это, кажется, будет единственным несомненным выводом из Вьетнама... Планы держать под контролем бюджет Пентагона могут быть в основном преданы забвению. С увеличением американских войск в Юго-Восточной Азии закупки в ближайшие месяцы неизбежно увеличатся...»².

Предсказания «Мэрин Мидленд нэшнл бэнк» оказались пророческими. Военный бюджет на 1966/67 год очень скоро оказался превышенным.

Для увеличения расходов на вьетнамскую войну США вынуждены были сократить невоенные расходы страны. Несмотря на свои заверения в начале 1966 года в традиционном послании «О положении страны» не сокращать расходы федерального бюджета на социальные и иные невоенные нужды, президент США Л. Джонсон на созванной им в конце 1966 года пресс-конференции заявил, что предусмотренные бюджетом федеральные расходы на невоенные нужды пришлось сократить на 5,3 млрд. долл. Такое сокращение коснулось в большей степени прежде всего министерств здравоохранения, просвещения и социального обеспечения, а также министерств транспорта и земледелия. К тому же не было никакой гарантии, что сокращение подобного рода последнее и окончательное.

По первоначальной оценке американских военных специалистов, на войну во Вьетнаме и другие военные расходы должно было потребоваться в течение нескольких ближайших лет дополнительных ассигнований в сумме немногим более 12 млрд. долл. Но их прогнозы не оправдались.

Ни военные специалисты, ни советники президента, ни сам президент США Л. Джонсон не смогли трезво взглянуть на обстановку во Вьетнаме и объективно оценить положение вещей. Война затянулась, эскалация усилилась, а расходы все росли и росли. Но все равно, как говорится, «бездонной кадки водою не напоишь».

Вернемся немного к истории вопроса об эскалации военных расходов Соединенных Штатов Америки. В январе 1965 года в традиционном послании президента США

«О положении страны» Л. Джонсон ни словом не обмолвился о возможной необходимости дополнительных ассигнований на войну во Вьетнаме. Когда же во Вьетнаме началась эскалация военных действий, ее приблизительная стоимость была оценена президентом США всего лишь в 1 млрд. долл. Но прошло два месяца, и весной 1965 года конгресс США вынужден был предоставить в качестве дополнительных ассигнований на прошедший 1964/65 год 700 млн. долл. В августе 1965 года, то есть через два месяца после утверждения очередного нового бюджета, президент Л. Джонсон вновь обратился в конгресс с просьбой ассигновать для покрытия чрезвычайных расходов на войну во Вьетнаме дополнительно 1,7 млрд. долл. уже на текущий 1965/66 год.

К январю 1966 года общая стоимость военных расходов во Вьетнаме оценивалась примерно в 4,7 млрд. долл., а в бюджете на 1966/67 год эта цифра составляла 10,5 млрд. долл. Но и этих денег не хватило. В проекте военного бюджета на 1968/69 год затраты на военную агрессию США во Вьетнаме ориентировочно были оценены в 25,7 млрд. долл. Общая численность вооруженных сил, дислоцированных во Вьетнаме, была доведена до 525 тыс. человек.

Преступления американской военщины на вьетнамской земле пробудили совесть многих за океаном. Затянувшаяся война во Вьетнаме, отнявшая у американского народа многих сыновей, отцов и мужей, а также и без того скромные ассигнования, отпускаемые конгрессом на социальные и другие не связанные с войной нужды, постепенно становилась все более непопулярной, все чаще подвергалась критике не только со стороны прогрессивных американских деятелей, но и со стороны многих политических деятелей в среде буржуазии — типа сенатора Фулбрайта, отставного дипломата Кеннана, профессора Гэлбрейта, журналиста Липпмана и других еще не так давно поддерживавших политику правительства Л. Джонсона.

В декабре 1967 года лидер сенатского большинства сенатор М. Мэнсфилд в своем выступлении в конгрессе подчеркнул бессмысленность продолжения войны во Вьетнаме, выбрасывания на ветер колоссальных средств, тогда как у американского общества имелась масса нерешенных социальных проблем. «Война во Вьетнаме,— говорил сенатор,— обходится сегодня почти в 30 млрд.

долл. в год, 600 млн. долл. в неделю, 85 млн. долл. в день. Каждый месяц она обходится во столько, во сколько наша внутренняя война с бедностью обходится за год. Один день войны во Вьетнаме стоит столько, сколько уже целый год запрашивают у конгресса на модернизацию больниц, истребление крыс, на борьбу с малолетней преступностью. Совершенно ясно, что пришло время прекратить продолжающуюся эскалацию»³. То был глас вопиющего в пустыне.

Гонка вооружений и милитаризация экономики страны, проводимые Соединенными Штатами, ежегодно поглощают колоссальные суммы. Только за период пребывания у власти трех президентов — Д. Эйзенхауэра, Дж. Кеннеди и Л. Джонсона — ежегодные федеральные расходы США увеличились более чем на 100 млрд. долл.

В первый год после прихода к власти Д. Эйзенхауэра (1952/53 г.) расходная часть бюджета составляла 76,8 млрд. долл., в последний год (1960/61 г.) — 99,5 млрд. долл. За восемь лет пребывания у власти Д. Эйзенхауэра федеральные расходы США возросли на 22,7 млрд. долл., или на 29,6%.

К моменту прихода к власти Дж. Кеннеди федеральные расходы США составляли 99,5 млрд. долл. (на 30 июня 1961 г.), а в 1967/68 году, в период президентства Л. Джонсона, расходная часть бюджета на конец июня 1968 года достигла 180,2 млрд. долл.

За пять с лишним лет пребывания на посту президента Л. Джонсона (1963—1968гг.) общие расходы федерального бюджета США со 114 млрд. долл. поднялись до 180 млрд. долл. в год, то есть выросли на 66 млрд. долл.

По мнению многих американских экономистов, Л. Джонсон как президент США расходовал в год денег намного больше, чем любой другой человек, имевший прямое отношение к расходной части федерального бюджета Соединенных Штатов, за всю историю страны.

Федеральные расходы американского бюджета на 1968/69 год, по предварительной заявке Л. Джонсона, составили 186,1 млрд. долл. Эта сумма примерно равна сумме, израсходованной всеми 32 американскими президентами за 153 года, начиная с Джорджа Вашингтона, ставшего президентом в 1789 году, и кончая первой половиной третьего срока президентства Ф. Д. Рузвельта, то есть 1942 годом, хотя в этот 153-летний период вошли все войны, включая и первые годы второй мировой войны⁴.

Таким образом, за восемь лет пребывания на посту президента Дж. Кеннеди и Л. Джонсона общие годовые расходы Вашингтона возросли почти со 100 млрд. до 186 млрд. долл., то есть увеличились почти на 90%.

Увеличение военных расходов значительно «способствовало» росту расходной части федерального бюджета США в целом. Пентагон, раздувая с помощью «ястребов» миф об «угрозе нападения со стороны Советского Союза», взял курс на развитие ракетно-ядерной техники. Запугивая конгресс «растущей ракетной мощью Советского Союза», генералы и бизнесмены в военной форме постоянно требовали увеличения ассигнований на выполнение и расширение программ «Минитмен», «Поларис», «Посейдон», «Титан» и т. п. Каждая же программа обходится не менее чем в несколько сот миллионов долларов.

Вьетнамская война, в свою очередь, также потребовала непредвиденных расходов. США не смогли применить во Вьетнаме ни ракет «Минитмен», ни ракет «Поларис». Потребовались вертолеты, самолеты. К тому же Вьетнам — это непроходимые джунгли. Дорог нет, без вездеходов и тягачей не обойдешься. Необходимы канонерки и катера. А каски! Пентагон забыл уже, когда был сделан последний заказ на них. Пришлось срочно заказать чикагской компании «Борг-Варнер компани» 700 тыс. стальных касок. Конечно, это приятный сюрприз для фирмы, которая уже давно не имела столь крупного заказа на подобный товар, но ведь опять расходы!

А тропический климат Вьетнама! Ботинки гниют, обмундирование тлеет. Опять срочный заказ на изготовление специально для тропических условий обмундирования и обуви. Компания «Батя» из города Белкамп, штат Мэриленд, получила срочный заказ на 225 тыс. пар специальной обуви⁵. Но этого оказалось мало. За первым заказом последовал второй, третий, да и не только фирме «Батя», но и ее филиалу «Дженеско» в городе Нэшвилл, штат Теннеси.

В условиях вьетнамских джунглей особое значение приобрела радиосвязь. Радиоэлектронные компании захлестнула волна заказов на аппаратуру радиосвязи. На все это нужны деньги. Деньги!

В первый период нагнетания эскалации во Вьетнаме, к которому американцы единодушно относят конец 1965 года и начало 1966 года, общие расходы на все военные заказы (а большая часть заказов была вызвана вой-

ной во Вьетнаме) резко увеличились — с 10 млрд. до 37 млрд. долл. В последующие — 1966—1967 годы расходы на военные заказы продолжали расти. Правда, темпы роста снизились, хотя эскалация и продолжалась. Согласно официальным сообщениям Пентагона, расходы на военные заказы в 1966/67 году составили 43 млрд. долл., то есть на 6 млрд. долл. больше аналогичных расходов в 1965/66 году. В соответствии с последними статистическими данными, в 1967/68 году расходы на военные заказы по сравнению с 1966/67 годом слегка уменьшились, достигнув 42,8 млрд. долл.

Замедление темпов роста расходов на военные заказы вполне объяснимо, ибо больше всего расходов, конечно, пришлось на начало эскалации войны во Вьетнаме, когда потребности были особенно большими. С дальнейшей эскалацией войны удовлетворять текущие потребности становилось легче, имея за спиной определенный запас военной техники, боеприпасов, продовольствия. Но, вместе с тем, рост общих военных расходов министерства обороны США не прекращается.

Стимулы военного бизнеса

Военный бюджет Соединенных Штатов с каждым годом увеличивается все больше и больше. Предварительный военный бюджет США на 1969/70 год предусмотрел предоставление министерству обороны гигантской суммы в 102 млрд. долл.

Стремительный и неуклонный рост военных расходов говорит об одном: вашингтонские «ястребы» и воинствующие бизнесмены отнюдь не стремятся к тому, чтобы США начали проводить мирную политику. В своей звериной ненависти к коммунизму, к свободолюбивым народам нашей планеты, горя желанием подчинить себе все и вся и стремясь к мировому господству, они полны решимости продолжать курс на военное решение всех спорных проблем.

Особенно довольны таким ходом событий военно-промышленные монополии, представители которых при каждом очередном увеличении военного бюджета обивают пороги кабинетов высокопоставленных чинов Пентагона в надежде получить выгодные заказы.

Поставщики вооруженных сил США давно усвоили,

что гонка вооружений и войны всегда приносят им обогащение: одни наживают состояние, другие теряют жизнь. Только жизнь геряют не бизнесмены, они приобретают состояние, на чужих костях строят свое благополучие.

За годы первой мировой войны, которую ее современники из-за больших человеческих жертв назвали «пляской смерти», американские монополии, наживаясь на крови миллионов людей, увеличили свои доходы на 46 млрд. долл. В период второй мировой войны, которая по своей жестокости, опустошениям и количеству пролитой крови намного превзошла первую, фабриканты смерти опять не остались в накладе. Американские военные концерны пополнили свои сейфы еще 123 млрд. долл.

Министерство обороны еще ни разу не обмануло надежд своих поставщиков: новые заказы — новые прибыли. «Война в Корее — благословение!», — с восторгом заявлял в период агрессии в Корее миллионер Ван Флит, бизнесмен из Флориды, в то время — генерал, командующий так называемыми «вооруженными силами объединенных наций» в Корее. Генерал не был одинок в своей циничной оценке «пользы» войны. Такого мнения придерживалось и придерживается большинство американских военных подрядчиков.

Боевое оружие 60-х годов сильно видоизменилось по сравнению с оружием периода второй мировой войны. Современная новейшая военная техника стала более сложной. Производство сложнейших систем оружия связано иногда с выпуском десятков тысяч деталей. Например, одна ракета «Атлас» состояла более чем из 40 тыс. различных деталей, не считая наземно-вспомогательного оборудования. Электронное оборудование бомбардировщиков «Б-29» и «Б-50» содержало 10 тыс. отдельных электронных деталей, бомбардировщика «Б-47» — примерно 20 тыс., «Б-54» — 50 тыс. и «Б-58» — приблизительно 100 тыс.⁶

Усовершенствование военной техники влечет за собой рост дополнительных расходов. Крупные системы оружия, как, например, ракетные установки с пультом управления, современные подводные лодки с полным боевым комплектом ракет и т. п., требуют огромных затрат, связанных с расширением производственных площадей, установкой более совершенного оборудования, привлечением высококвалифицированных специалистов, развитием широкого круга научно-исследовательских и опытно-

конструкторских работ и т. д. Однако военные подрядчики министерства обороны США не останавливаются перед затратами такого рода. Эти затраты они большей частью возмещают с лихвой. Как-то в беседе с американскими журналистами бывший вице-президент и консультант крупнейшей американской самолетостроительной монополии «Юнайтед эйркрафт корпорейшн» Роберт Бич заметил: «...Большой бизнес сегодня является большим, чем когда бы то ни было, как в отдельности, так и в совокупности... Каждое увеличение размера, сложности или стоимости боевого оружия представляет стимул для расширения бизнеса»⁷.

Стимулы военного бизнеса для военно-промышленных монополий в США поистине огромны.

Производство вооружений давно превратилось в Соединенных Штатах в одну из наиболее опекаемых государством отраслей экономики. Никогда еще в истории США не было подобного положения, чтобы в мирное время затрачивались такие гигантские средства на производство орудий смерти. Период после второй мировой войны для США ознаменовался такой милитаризацией экономики, какой не знала история этой страны когда-либо в мирное время.

Несмотря на окончание второй мировой войны, огромная военная промышленность США была сохранена. Из 1900 государственных предприятий, построенных во время войны, только менее половины было распродано или закрыто.

Несмотря на то что после войны в стране остались большие запасы военных материалов, в США продолжался выпуск вооружения и покупка его государством. Уже 22 июля 1946 г. по настоянию монополистов, стремящихся повысить свои прибыли за счет милитаризации страны, США издали закон о накоплении запасов стратегического сырья в течение пяти лет на сумму более 2 млрд. долл. Согласно сообщениям журнала «Бизнес уик» от 16 ноября 1946 г., в США насчитывалось в то время около 300 крупнейших монополий (исключая авиационные), продукция которых и после окончания войны на 70% была военной и оплачивалась государством США.

Стремление к мировому господству, политика «холодной войны» в конце концов привели США к участию в развязывании агрессивных действий в Корее, которые Соединенные Штаты Америки, так и не добившись своих

политических целей, вынуждены были прекратить под давлением мирового общественного мнения.

После провала авантюрных планов в Корее США продолжали держать курс на милитаризацию экономики страны. Для дальнейшего стимулирования военного бизнеса Пентагон в 1963 году издал очередную директиву, позволяющую военно-промышленным монополиям получать по военным подрядам прибыли в размере до 20% общей стоимости заказа вместо прежних 3%, которые они получали после окончания военных действий в Корее. Официальным поводом для этого послужило стремление министра обороны США Р. Макнамары «улучшить использование мотива прибыли как стимула для выполнения военных заказов»⁸.

Мотив прибыли — движущая сила любого капиталистического рынка, а военного особенно.

С применением новых видов вооружения, с дальнейшим ростом моторизации войны, с небывалым развитием военной авиации и ракетостроения и т. п. война, а также и милитаризация народного хозяйства стали еще более доходными и прибыльными для военно-промышленных монополий.

В период второй мировой войны истребитель стоил 50 тыс. долл., а самый тяжелый транспортный самолет — 260 тыс. долл. Реактивный истребитель 1965 года «Фантом-4Б» стоил уже 2 млн. долл.

Стандартный вертолет 1965 года, который из всех современных летающих машин является наиболее дешевым, стал дороже истребителя второй мировой войны в 6 раз.

Еще дороже стоят крупные системы оружия, ракеты. Стоимость атомной подводной лодки, вооруженной баллистическими ракетами средней дальности «Поларис», составляет примерно 140 млн. долл. Стоимость разработок, производства и установки на ракетных базах баллистических ракет дальнего действия «Минитмен» составляет 7,3 млрд. долл. Производство только ракетного сопла самых малых размеров обходится в 2 тыс. долл., а ракетных ускорителей самых больших размеров — в 200 тыс. долл.⁹

Повышение цен на оружие оказалось выгодным для поставщиков Пентагона. Чем сложнее и дороже тот или иной вид оружия, тем больший процент получаемой ими прибыли. Недаром же один из знатоков всех тонкостей военного рынка, Р. Бич, говорил, что увеличение стоимо-

сти боевого оружия «представляет стимул для расширения бизнеса». Именно возможность получать колоссальные прибыли от производства вооружения в современных условиях, когда оружие дорогое и сложное, и является одним из главных стимулов в развитии американскими монополиями военного бизнеса.

Движущей силой военно-промышленных монополий в их политике поддержания милитаризации экономики наряду со стремлением любыми средствами приостановить победоносное шествие коммунизма, преградить путь народам Азии, Африки и Латинской Америки к свободе и независимости являются жажда наживы, стремление к сверхприбылям. Это характерное для капитала стремление к сверхприбыли было отмечено еще К. Марксом, который в своем труде «Капитал» приводит слова Т. Даннинга: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы»¹⁰.

Из-за этих-то процентов прибыли военно-промышленные монополии, прикрываясь лозунгами антикоммунизма, и занимаются производством смертоносного оружия. Используя войну, они набивают хладнокровно свои сейфы пачками банкнот, залитыми кровью народов, сражающихся за свою свободу и независимость.

Каждой новой ступени эскалации войны во Вьетнаме соответствовала новая ступень в области военных расходов для государства и военных доходов для военно-промышленных монополий.

Американские военные подрядчики немалую выгоду получили и продолжают получать от своих поставок во Вьетнам.

Если Соединенным Штатам для своих солдат, сражающихся во Вьетнаме, требовалось 15 млн. пар брук, то кому-то приходилось их делать, и, очевидно, этот «кто-то» получал определенную выгоду. Делали куртки, ботинки... Делали самолеты, вертолеты, пушки, бомбы... Делали — и загребали барыши.

В одной из работ прогрессивного американского экономиста В. Перло «Вьетнамские спекулянты» приводится сравнение показателей прибылей отдельных отраслей промышленности за три года (1964—1966) — от начала эскалации до ее наивысшего подъема. В этом сравнении невольно бросается в глаза увеличение прибылей прежде всего в отраслях, имеющих прямое отношение к эскалации во Вьетнаме (см. табл. 1).

ТАБЛИЦА 1

Рост прибылей в отдельных отраслях промышленности и в сфере услуг в США за период 1964—1966 годов

Отрасль промышленности	Процентный рост прибылей		
	в 1965 г. по сравнению с 1964 г.	в первой половине 1966 г. по сравнению с первой половиной 1965 г.	в 1966 г. по сравнению с 1964 г.*
Авиационно-ракетная промышленность	29	21	56
Производство электронно-вычислительной техники и электроаппаратуры	38	32	82
Приборостроение и производство фототоваров	30	35	76
Цветная металлургия	34	30	74
Воздушные перевозки	65	76	176
Вся промышленность	15	12	29

* Предварительные данные.

Источник: «Economic Notes», 1966, Dec., p. 9.

Прибыли отраслей промышленности, продукция которых составляла основной объем военных поставок во Вьетнам, и прибыли в сфере услуг за два года поднялись до 56—176%. И хотя ни одна из этих отраслей не занималась исключительно поставками вооружения, война во Вьетнаме, безусловно, отразилась на росте их прибылей, принимали ли они непосредственное или косвенное участие в военном бизнесе.

Рост прибылей в авиационно-ракетной промышленности происходил несколько замедленней, чем в других от-

раслях. Это было вызвано отчасти спецификой условий выполнения военных заказов в этой отрасли, отчасти большей длительностью оборота капитала, так что подрядчикам авиационно-ракетной промышленности еще предстояло в 1967—1968 годах получить дополнительные доходы от войны во Вьетнаме.

29-процентное увеличение прибылей всей промышленности, взятое в среднем по всем отраслям, также вполне объяснимо.

Повышение спроса и благоприятные условия для взвинчивания цен, вызванные потребностями эскалации военной агрессии во Вьетнаме, а также значительный прилив военных заказов почти во все отрасли — от производства машинного оборудования до производства текстильных изделий — оказали определенное влияние на общее состояние всех промышленных отраслей. Оживление промышленности в целом произошло на гребне волны общего роста прибылей 1964 года.

Лакомые куски пирога, заквашенного на дрожжах войны во Вьетнаме, достались и тем фирмам, которые в своих зловещих лабораториях ведут секретные работы по заказам Пентагона в области получения новых видов биологического, бактериологического и химического оружия.

Среди американских монополий, богатеющих на контрактах, выдаваемых министерством обороны США на подобного рода работы, находятся такие известные зубры военного бизнеса, как «Дженерал дайнэмикс», «Дженерал электрик», «Дюпон де Немур», «Монсанто кемикл», «Вестингауз электрик», «Аэроджет-дженерал корпорейшн» и др. Разрабатывая и выпуская новые ядовитые вещества, поражающие все живое на земле, эти монополии наживаются практически за счет простого американца. В ноябре 1967 года в связи с применением во Вьетнаме американскими войсками в огромных количествах химических отравляющих веществ английский еженедельник «Лиснер» писал: «Сегодня американский налогоплательщик обеспечивает около миллиона долларов в день на финансирование производства химических и бактериологических средств ведения войны»¹¹.

Но то было в 1967 году. А в 1968 году одним миллионом долларов было обойтись уже трудно, так как американское правительство решило еще более расширить применение во Вьетнаме химического оружия. Согласно

чудовищным планам Пентагона, над территорией Южного Вьетнама начиная с 1 июля военно-воздушные силы США должны были сбросить 10 млн. галлонов ядохимикатов с целью уничтожения растительности, включая посе­вы.

Правительство США санкционировало использование американскими вооруженными силами такого варварско­го оружия. Хотя США подписали международную конвен­цию 1925 года, запрещающую применение удушающих, отравляющих веществ и других ядовитых газов, комиссия по иностранным делам сената в свое время отказалась ратифицировать ее. Государственный департамент США на все критические замечания по этому поводу отвечает, что использование во Вьетнаме нестойких отравляющих и ядовитых веществ, поражающих листву на деревьях, не противоречит нормам международного права и междуна­родной практики. Лаборатории военных концернов про­должают свою зловещую работу. Перед ними ставятся новые задачи — задачи выращивания организмов, воз­буждающих болезни с высоким поражающим действием. Монополии умножают дивиденды.

Американские монополии наживаются не только на военных поставках вооруженным силам Соединенных Штатов. Большие доходы получают они непосредственно в самом Вьетнаме.

Эскалация войны во Вьетнаме вскружила голову мно­гим деловым людям. Никогда еще не было такого, чтобы американские бизнесмены следовали толпами в арьер­гарде американской армии. Они строят дороги и аэродро­мы, морские порты. Но все эти работы стоимостью в 500 млн. долл. проводятся не военными строительными батальонами, подобно тому как это практиковалось в годы второй мировой войны, а американскими и местны­ми рабочими под эгидой американских строительных монополий.

Каждый десятый из числа занятого населения США обязан своим рабочим местом военному бизнесу. Более 20 тыс. первичных подрядчиков и 10 тыс. субподрядчиков обслуживают потребности министерства обороны. 77 раз­личных отраслей промышленности заняты непосредствен­но выполнением военных заказов¹².

По данным Бюро рабочей статистики, эскалация вой­ны во Вьетнаме привела к увеличению занятости населе­ния только за 1966—1967 годы на 1,8 млн. рабочих мест.

Из них около 1 млн. рабочих мест было предоставлено только военными подрядчиками Пентагона, которые в связи с новым потоком военных заказов почувствовали острую нехватку в рабочей силе.

В 1966—1967 годах в отдельных отраслях промышленного производства было предоставлено дополнительных рабочих мест (в тыс. единиц): авиационная промышленность — 142, производство артиллерийско-стрелкового вооружения — 94, работы по транспортировке и складированию — 75, производство средств связи — 49, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы — 36, электронная промышленность — 31, текстильная промышленность — 31, черная металлургия — 30, машиностроение — 23, химическая промышленность — 22¹³.

Конечно, военная агрессия США во Вьетнаме должна была каким-то образом отразиться на общем состоянии экономической жизни страны. Ежедневные расходы на войну, которые за год незаметно складываются немаломного в кругленькую сумму около 30 млрд. долл., должны же тратиться кем-то, кому-то и на что-то.

Летом 1965 года, в разгар развертывания эскалации войны во Вьетнаме, президент США Л. Джонсон прямо заявил: «Это — настоящая война», а настоящая война вызывает соответствующие последствия¹⁴.

Расходы на вьетнамскую войну быстро находят свое отражение в портфелях заказов военно-промышленных компаний, некоторые из которых вынуждены были одно время свернуть свою деятельность в результате конкурентной борьбы и так называемой политики «строгой экономии», проводимой министерством обороны в 60-х годах. Теперь многие из них получают срочные заказы, распределяемые либо путем прямых переговоров, либо даже непосредственно по телефону.

Военные заказы, размещаемые министерством обороны, представляют собой, как давно известно, весьма лакомый для военных подрядчиков пирог, за кусками которого ведется постоянная и жестокая борьба.

Развитие военного бизнеса в США сопровождалось и сопровождается конкурентной борьбой между военно-промышленными монополиями, в результате которой происходит концентрация военного производства в руках нескольких десятков военно-промышленных монополий — основных подрядчиков министерства обороны.

Укрепление позиции крупнейших военно-промышлен-

ных монополий на современном этапе непосредственно связано и со значительным повышением роли государственно-монополистических форм регулирования экономики страны. В принятом международным Совещанием коммунистических и рабочих партий в Москве 17 июня 1969 г. Документе «Задачи борьбы против империализма на современном этапе и единство действий коммунистических и рабочих партий, всех антиимпериалистических сил» говорится: «Современный империализм, стремящийся приспособиться к условиям борьбы двух систем, к требованиям научно-технической революции, обладает некоторыми новыми чертами. Усиливается его государственно-монополистический характер. Все шире используются такие рычаги, как стимулирование государством монополистической концентрации производства и капитала, перераспределение им все большей доли национального дохода, предоставление монополиям военных заказов, правительственное финансирование программ развития промышленности и научных исследований, составление программ экономического развития в масштабе страны, политика империалистической интеграции, новые формы вывоза капитала». Распределяя крупные и, следовательно, наиболее выгодные военные заказы среди определенной группы монополий, государство монополистического капитала тем самым способствует дальнейшей концентрации в их руках военного производства. В последние десятилетия основной поток всех военных заказов (по их стоимости) сосредоточивался в руках 20—25 крупнейших военно-промышленных монополий страны.

В период второй мировой войны 67,2% военных заказов (по их стоимости) захватили в свои руки 100 крупных компаний-подрядчиков Пентагона, а 46,5% — 25 наиболее крупных из них. Во время военной агрессии в Корее 100 военных подрядчиков получили 64% всех военных заказов, а 25—45,5%.

В 1957/58—1959/60 годах концентрация военных заказов в руках военно-промышленных монополий заметно усилилась: 100 крупных военных подрядчиков получили 73,7% всех военных заказов, а 25 из них — 55,3%.

Концентрация военных заказов в руках крупнейших военно-промышленных монополий особенно усилилась в последнее десятилетие. В 1960/61 году 19 монополий получили 50,7% всех первичных военных заказов, размещенных в США.

В 1961/62 году более 40% всей стоимости первичных военных подрядов получили 15 военно-промышленных монополий, а на долю 25—пришлось 50,9%.

В 1963/64 году 25 основных военных подрядчиков получили 52,9% всех заказов, размещенных в США министерством обороны, 15 из них получили 42,9%, а 100—73,4%.

В 1964/65 году процент концентрации военных заказов в руках 100 крупнейших первичных военных подрядчиков по сравнению с 1963/64 годом снизился на 4,5% и составил почти 69%. Такое снижение было вызвано в основном сокращением числа заказов на ракеты и самолеты общей стоимостью в 1,6 млрд. долл., которые обычно размещаются среди крупнейших подрядчиков министерства обороны.

В 1965/66 году процент концентрации военных заказов оставался примерно на уровне 1964/65 года. Война во Вьетнаме, вопреки теоретикам глобальных войн с их ориентацией на ракетно-ядерное оружие, оказавшись явно войной локальной, вызвала увеличение объема военных заказов прежде всего на такие виды вооружений, как винтовки, боеприпасы, обычные бомбы, вертолеты, бронетранспортеры, канонерки, а также на транспортные самолеты, грузовики, тягачи, обмундирование и горючесмазочные материалы. Основная же масса этих заказов выполнялась наряду с гигантами военного бизнеса и менее крупными военными подрядчиками.

В 1966/67 году 100 военно-промышленных монополий получили $\frac{2}{3}$, или около 75%, всех заказов, размещенных министерством обороны США. 30% первичных подрядов получили 10 крупнейших фирм, которые из года в год составляют основное ядро главных поставщиков вооруженных сил Соединенных Штатов.

Американский экономист профессор М. Вайденбаум, отмечая дальнейшее усиление концентрации военного производства, утверждает, что в Соединенных Штатах имеется шесть основных видов военных заказов (на разведывательные искусственные спутники Земли, атомные подводные лодки, ракеты, истребители, штурмовики-бомбардировщики, системы управления ракет), 97% которых (по стоимости) постоянно размещаются среди одних и тех же четырех концернов. Другими словами, четыре концерна фактически монополизировали производство этих видов боевой техники¹⁵.

Итак, основная масса военных заказов сосредоточивается в руках крупных военно-промышленных монополий. Для этих монополий в основном и вводятся различные льготы для стимулирования их деятельности на военном рынке.

Вотчины военного бизнеса

Концентрация военных заказов наблюдается не только в руках отдельных могущественных военных концернов, но и в определенных географических районах страны. Из 50 штатов в 11 обычно размещается (по стоимости) $\frac{2}{3}$ всех первичных военных подрядов, распределяемых министерством обороны США. Часть заказов в результате подрядной и субподрядной системы военного бизнеса неизбежно уплывает впоследствии далеко за пределы границ этих штатов к тысячам субподрядчиков и мелких поставщиков крупных военно-промышленных фирм. Поэтому остальные 39 штатов, получая из вторых рук подряды и субподряды, также не менее заинтересованы в военных заказах, хотя на их долю приходится всего лишь $\frac{1}{3}$ первичных подрядов¹⁶.

Какие же штаты пользуются приоритетом в получении военных заказов из первых рук?

В годы первой и подготовки второй мировой войны основными продуктами военного производства являлись такие виды боевой техники, как стрелковое оружие, бронемашин, танки, самоходные и артиллерийские орудия. Это традиционное вооружение, составлявшее существенную часть военных заказов, потребляло много стали и было связано с тяжелой обрабатывающей промышленностью, а также с автомобильной и автотракторной промышленностью.

Таким образом, основная масса военного производства была сосредоточена в старых индустриальных промышленных районах США, в так называемых «Среднеатлантических штатах» и в «Средневосточном центре», охватывающих штаты Нью-Йорк, Пенсильвания, Мичиган, Огайо, Индиана и др. Так, в годы второй мировой войны производство военного снаряжения в штате Мичиган, который считается родиной автомобилестроения в США, было настолько интенсивным, что это привело к полному прекращению выпуска гражданской автомобиль-

ной продукции. Помимо производства моторизованной техники и оружия для оснащения сухопутной армии автомобильные заводы выполняли заказы на производство частей к самолетам. Стандартизация, унификация узлов и деталей выпускаемых изделий и оборудования, а также типизация технологических процессов, введенные в США в годы второй мировой войны, позволяли одному и тому же заводу поставлять детали и части для различной конечной продукции.

Послевоенные и особенно 60-е годы оказались годами бурного развития военной техники. Совершенствование старых и изобретение новых боевых средств моментально сказались на изменении военных программ, структуре военных заказов и, безусловно, отразилось на военном производстве.

Все меньший и меньший процент общего объема военного производства Соединенных Штатов стали составлять традиционные в прошлом виды вооружений, такие как танки и артиллерийские орудия. В то же время производство ракет, самолетов и электронного оборудования резко возросло.

В последний год агрессии в Корее орудия и танки составляли 56% всех военных закупок, а в 1962 году — всего лишь 12%¹⁷.

В июне 1962 года министерством обороны Соединенных Штатов был опубликован доклад под названием «Тенденции изменений в военных закупках», где приводились данные об изменении структуры военных заказов в 60-х годах по сравнению с 50-ми. Изменения структуры военных заказов характеризовались в основном увеличением заказов на производство ракет и электронного оборудования и сокращением заказов на производство обычного вооружения армии (танков, артиллерийско-стрелкового оружия, боеприпасов, автомашин и т. д.).

Доля заказов на производство ракет в общем объеме военных заказов увеличилась с 0,5% в 1952/53 году до 33,6% в 1960/61 году. Доля заказов на производство электронного оборудования за этот же период увеличилась с 11,2 до 18%. Заказы на производство вооружения для сухопутных войск в 1952/53 году составляли половину всех военных заказов. В 1960/61 году их доля сократилась до 12,4%¹⁸.

С развитием авиационно-ракетной техники усилилась ориентация военно-воздушных сил Соединенных Штатов

на авиационно-ракетные программы вооружения. Ракеты составляли все большую долю военных расходов. За один только год объем военных заказов на ракеты в процентах от общей суммы всех военных заказов увеличился более чем в полтора раза — с 44% в 1958/59 году до 72% в 1959/60 году¹⁹.

Заметно возросла за последние десятилетия роль электроники в производстве вооружения. Если в годы второй мировой войны в общей стоимости самолетов стоимость электронной аппаратуры составляла всего лишь 16%, то в 1959 году эта доля увеличилась до 50%. Более того, в 1960 году расходы на производство всей военной электроники достигли, по приблизительным подсчетам, 5,2 млрд. долл., что составило примерно половину расходов, отпущенных на новые технически усовершенствованные виды оружия²⁰.

Таким образом, в военном производстве Соединенных Штатов за последние десятилетия произошли серьезные структурные сдвиги.

Новые модели дорогостоящих самолетов, оснащенных большим количеством приборов и выпускаемых в сравнительно небольшом количестве, не могли быть уже переданы в порядке субконтрактов на сборочные заводы типа автомобилестроительных с их конвейерным производством, а тем более — ракеты. Производство авиационно-ракетного оружия требует специфической технологии и связано с широким использованием средств электроники и других сложных приборов.

Появилась потребность в строительстве новых заводов и переоборудовании старых. Так как эти предприятия были предприятиями в основном сравнительно молодых и растущих отраслей производства, то большая часть их постепенно концентрировалась в новых промышленно-индустриальных районах.

Основная масса военного производства сосредоточилась теперь уже не в автомобильной и обрабатывающей промышленности, а в авиационно-ракетной, электротехнической и электронной. Главные центры военной промышленности переместились из старых промышленно-индустриальных районов в новые: из «Среднеатлантических штатов» — в тихоокеанские, из «Средневожосточного центра» — в «Юго-Западный центр».

Штат Нью-Йорк, который раньше занимал первое место среди всех штатов страны по объему полученных

военных заказов, вынужден был уступить свое место штату Калифорния. Особенно заметно увеличилось значение в военном производстве штатов Техас и Массачусетс. Впервые в числе первых десяти штатов, получивших наибольший объем военных заказов, появился штат Вашингтон. В Калифорнии же к 60-м годам сосредоточились чуть ли не все основные предприятия по производству новейшей военной техники. В последние десятилетия этому штату принадлежит ведущая роль в производстве авиационно-ракетного оружия и электронной военной техники. Предприятия военно-промышленных монополий, расположенные на территории штата Калифорния, ежегодно получают около $\frac{1}{4}$ всех военных заказов, размещаемых Пентагоном в стране²¹.

В 1958/59—1959/60 годах из общего объема всех первичных контрактов, выданных в стране министерством обороны США, на долю 10 штатов пришлось 70,6%, 24% которых достались только одному штату Калифорния. В 1960/61 году среди тех же калифорнийских производителей военной техники было распределено военных заказов на сумму около 6 млрд. долл.²² В 1961/62 году на предприятия военно-промышленных подрядчиков этого штата пришлось уже 25% общего объема всех военных заказов США стоимостью более 6 млрд. долл.²³

В последующие годы Калифорния продолжала сохранять за собой первенство по числу получаемых военных подрядов, хотя война во Вьетнаме и отразилась на общем объеме военных заказов, приходящихся на штат.

Приведем для наглядности перечень 10 главных американских штатов, среди которых была распределена основная масса военных заказов, выданных министерством обороны в 1964/65 году, когда эскалация военных действий во Вьетнаме едва намечалась, и в 1966/67 году, когда политика военной эскалации практически завела американское правительство в тупик (см. табл.2).

Штат Калифорния укрепил свое положение ведущего в стране штата в области военного бизнеса исключительно благодаря специализации на производстве оружия стратегического назначения, а не оружия, пригодного для малых, локальных войн.

Калифорния является ведущим штатом в области производства авиационно-ракетного оружия, электронного оборудования и электрооборудования и артиллерийско-стрелкового вооружения для самолетов, кораблей и тан-

ТАБЛИЦА 2

Размещение военных заказов в США в 1964/65
1966/67 годах

1964/65 г.		1966/67 г.	
Штат	% от общей суммы военных заказов (по стоимости)	Штат	% от общей суммы военных заказов (по стоимости)
Калифорния	22,1	Калифорния	17,9
Нью-Йорк	9,6	Техас	9,5
Техас	6,2	Нью-Йорк	8,7
Коннектикут	5,1	Миссури	6,1
Массачусетс	5,1	Коннектикут	5,2
Миссури	4,6	Пенсильвания	4,4
Пенсильвания	4,2	Огайо	4,3
Огайо	3,7	Массачусетс	3,8
Нью-Джерси	3,5	Джорджия	3,1
Джорджия	2,8	Иллинойс	2,8

Источник: «Business Week», 1967, Oct. 28, p. 45.

ков. В сфере продовольственных поставок, строительных работ, а также в области судостроения штат занимает первое место. По поставкам горюче-смазочных материалов штат стоит на втором месте, уступая лишь нефтеносному штату Техас.

С эскалацией военных действий во Вьетнаме увеличение Пентагоном заказов на вертолеты, танки, бронетранспортеры, тягачи, боеприпасы, артиллерийско-стрелковое вооружение произошло во многом за счет сокращения числа заказов на стратегическое оружие и частичного замораживания авиационно-ракетной программы. В результате процент военных заказов, размещенных в Калифорнии, несколько сократился, хотя по общему объему полученных подрядов штат по-прежнему сохранил за собой первое место в стране.

Главные военные предприятия штата Калифорния сосредоточены в основном в районе городов Лос-Анджелес — Сан-Диего и в районе побережья около города Сан-Франциско. На Тихоокеанском побережье Соединенных Штатов расположились гигантские заводы многих новейших отраслей промышленного производства, прежде всего военного профиля, жирнейших китов военного бизнеса. Из пяти фирм, являющихся основными поставщиками Пентагона, у четырех крупнейшие заводы находятся в штате Калифорния. Это прежде всего предприятия военно-промышленных монополий, неизменно занимающих первые места по сумме получаемых военных заказов, как «Макдонелл-Дуглас», «Дженерал дайнэмикс» (отделение «Конвэр»), «Локхид эйркрафт», «Норс америкэн Рокуэлл корпорейшн». Все они заняты в основном выполнением крупных заказов, получаемых от министерств военно-воздушных сил и военно-морских сил Соединенных Штатов Америки.

При оценке значения военного производства для экономики штата Калифорния американские экономисты привели следующий пример. Они подсчитали, что если в случае достижения соглашений по вопросу разоружения военные расходы будут сокращены на 50%, то при наличии общих благоприятных условий развития бизнеса в одном только городе Лос-Анджелес может оказаться без работы около 200 тыс. человек, или 12% всего занятого населения этого района, а при неблагоприятных условиях бизнеса возможно сокращение примерно 350 тыс. человек, или 20%²⁴.

Три отрасли военного производства — самолетов, электронного оборудования и артиллерийско-стрелкового вооружения — занимают около 40% рабочего населения, занятого в обрабатывающей промышленности района города Лос-Анджелес.

Штат Техас благодаря наличию огромного пакета заказов, главным образом на самолеты, вертолеты (а в них особенно остро нуждаются американские вооруженные силы во Вьетнаме), снаряжение, боеприпасы и горючее, плюс второе место, занимаемое им по продовольственным поставкам, выдвинулся на второе место по общей сумме заказов, полученных от Пентагона, оттеснив штат Нью-Йорк на третье место, хотя по сумме заказов на электронное оборудование и текстильные товары штат Нью-Йорк сохранил за собой второе место.

Штат Миссури, на который приходится 25% всех заказов на корпуса самолетов и который считается основным поставщиком боеприпасов, перешел с шестого места, занимаемого им до развязывания войны во Вьетнаме, на четвертое.

Штат же Коннектикут, получая 49% всех заказов на авиационные двигатели и оставаясь главным центром строительства подводных лодок, а также основным производителем стрелкового оружия, боеприпасов и промышленного оборудования, сошел с четвертого места, которое он занимал до начала военных событий во Вьетнаме, на пятое.

Заметное оживление деловой активности наметилось в штатах Огайо и Иллинойс. Огайо передвинулся с восьмого предвьетнамского места на шестое исключительно благодаря увеличению закупок министерством обороны США авиационных двигателей.

Штат Иллинойс поднялся с четырнадцатого места до десятого за счет увеличения числа заказов на военное снаряжение, транспортное оборудование, военные строительные материалы и промышленное оборудование.

Статистические данные министерства обороны, касающиеся размещения военных заказов, составляют в основном по первичным подрядам и, таким образом, не отражают регионального распределения субподрядов. Но исследования, проведенные Пентагоном в 1967 году, неожиданно выявили тот факт, что субконтракты сосредоточиваются в большинстве случаев в тех же штатах, что и первичные подряды²⁵.

Война во Вьетнаме со своими растущими потребностями вызвала более равномерное размещение военных заказов почти по всей стране. Многие штаты за период эскалации военных действий во Вьетнаме увеличили свою долю в общем объеме военных заказов. Это прежде всего относится к упомянутым выше штатам Коннектикут, Огайо, Иллинойс, а также к Пенсильвании, Джорджии и др. Но штаты Нью-Йорк, Массачусетс и Нью-Джерси потеряли ряд крупных военных заказов. Но так или иначе военная эскалация во Вьетнаме отразилась на деловой жизни почти всех промышленных районов страны.

Военные заказы заметно оживили экономику штатов старого промышленного района Новой Англии — Коннектикута и Массачусетса. Компания «Рейтеон», выпускающая разнообразное электронное оборудование и отдель-

ные компоненты к управляемым снарядам, увеличила штаты своих предприятий на 4 тыс. рабочих.

Крупные военные заказы получили многие штаты «Северо-Западного центра» — Северная Дакота, Айова, Небраска, Канзас. В штате Миссури в городе Канзас-Сити объем работ по военным заказам достиг наивысшего показателя. А в городе Сент-Луис занятость в военных отраслях промышленности достигла наивысшего уровня.

Не остались в стороне от военного бума штаты «Юго-Западного центра». Прибыли химической, строительной и авиационно-ракетной промышленности, приумноженные за счет притока новых военных заказов для американских вооруженных сил во Вьетнаме, более чем компенсировали убытки, причиненные забастовкой работников медеплавильной промышленности, прошедшей в 1967 году. Промышленный район города Хьюстон не преминул воспользоваться увеличением на 12% объема используемых в химической промышленности мощностей для расширения своей деловой активности.

Компания «Армко стил корпорейшн», которая среди крупнейших стальных трестов Соединенных Штатов занимает шестое место, возобновила набор рабочей силы предприятиями города Хьюстон, хотя на них уже занято около 6 тыс. человек.

На Дальнем Западе, в тихоокеанских штатах, общие доходы этого промышленного района увеличились в основном за счет авиационно-ракетной промышленности. Чтобы появились признаки экономического бума в штате Вашингтон, достаточно было притока новых заказов на вертолеты предприятиям монополии «Боинг». «Боинг» имеет огромный портфель ожидающих своей очереди военных заказов на сумму примерно в 6 млрд. долл.

По-прежнему остается сверкающей жемчужиной экономики Аляски ее нефть: горюче-смазочные материалы нужны всегда, при любых войнах, больших и малых.

Итак, как мы смогли убедиться, многие промышленные районы Соединенных Штатов заняты выполнением военных заказов, только в одних штатах объем военно-промышленных работ больше, в других — меньше.

В США насчитывается более 6 тыс. военных баз и арсеналов. Все они рассредоточены по стране, так что примерно в каждом штате целый ряд услуг и прочих расходов по эксплуатации военных баз, а также по обслуживанию вооруженных сил оплачивается из бюджета мини-

стерства обороны страны. В итоге 5300 городов «процветают» за счет военных заказов министерства обороны на тот или иной вид работ, не считая наличия военных баз²⁶.

Долгие годы американская промышленность работала в основном над авиационно-ракетными программами. Большая часть средств военного бюджета шла на стратегические бомбардировщики дальнего действия, ракеты всевозможных классов и радиусов действия, атомные подводные лодки, оснащенные ракетами.

Война во Вьетнаме, развязанная Соединенными Штатами, хотя официально американским правительством и не объявлялась, на первый взгляд казалась незначительной, но сравнительно скоро стала заметно отражаться на экономике страны. Именно в силу того, что война во Вьетнаме оказалась ограниченной войной, ориентирующейся на обычное оружие, эта война вызвала значительные изменения в структуре военной экономики.

Война во Вьетнаме потребовала от Соединенных Штатов многих дополнительных расходов, начиная от коммерческих перевозок и кончая ремонтом, предусмотренным контрактами, поврежденной в ходе военных действий боевой техники.

Представители компаний автопромышленности, а также резиновой, химической, текстильной, металлургической и нефтяной промышленности вновь выдвинулись на первый план в общей группе военных подрядчиков, что не замедлило отразиться на региональном распределении военных заказов.

Закупки снаряжения, например, возросли в 1966/67 году по сравнению с 1964/65 годом на 350%. Львиная доля этих израсходованных средств в 3,6 млрд. долл. пошла на Средний Запад и Юг, в штаты Калифорния, Иллинойс, Миннесота — 41%, в Техас и Теннесси — 32%.

Закупки текстильной продукции общей стоимостью в 1,2 млрд. долл. возросли на 20%. Около половины этой суммы осело в штатах Северная Каролина, Южная Каролина, Теннесси, Нью-Йорк и Нью-Джерси. Что же касается закупок боевых машин на сумму в 1,4 млрд. долл. (на 75% больше по сравнению с 1964/65 г.), то предпочтение было отдано штатам Среднего Запада: Мичиган, Огайо и Индиана²⁷. Даже большинство самолетов и вертолетов, закупленных в огромном количестве для Вьетнама, было сделано не в районе авиационно-ракетной промышленности Тихоокеанского побережья. Истребите-

ли «Фантом» строились монополией «Макдонелл-Дуглас» в городе Сент-Луис, штат Миссури.

Каким образом выполнение военного заказа отражается на экономическом положении штата, можно проследить на примере города Мариетта в штате Джорджия. В этом городе находятся предприятия отделения «Локхид эйркрафт» — «Локхид-Джорджия», которое является крупнейшей промышленной организацией на юго-востоке страны. Около 90% бизнеса «Локхид-Джорджия» зависит от военных заказов, из которых в конце 60-х годов наиболее значительными для компании были: заказ на конструирование и строительство военного транспортного самолета «С-5А» стоимостью около 1,4 млрд. долл. и заказ на производство самолетов «С-141 Старлифтер» стоимостью более 600 млн. долл.

Работая над этими заказами, «Локхид-Джорджия» в 1967—1968 годах выплатила заработную плату на сумму более 200 млн. долл. рабочим, пришедшим на работу из 55 округов штата Джорджия, которые составляют примерно $\frac{1}{3}$ территории штата (всего в Джорджии 159 округов). Мэр города Мариетта Говард Отертон определил значение «Локхид-Джорджия» для экономики города как «абсолютно неизмеримое». Роберт Кох, председатель профсоюза металлистов в городе Мариетта, заявил, что военные расходы почти всегда рассматривались «главным ингредиентом в сохраняющемся низком уровне безработицы в столичном районе Атланты». «Локхид-Джорджия» закупает у местных поставщиков штата все — от безалкогольных напитков до металлических конструкций. В 1967 году компания произвела закупок на 113 млн. долл. у 1720 поставщиков, многие из которых представляли собой мелкие фирмы²⁸.

Итак, за фасадом милитаризма прячутся силы, получающие непосредственную выгоду от военных расходов.

Эти силы сосредоточивают в своих руках самые выгодные крупные заказы. Именно их предприятия находятся в тех штатах, куда идет основной поток военных заказов. При выполнении этих заказов они же пользуются различными льготами, которые еще сильнее стимулируют их расширять военный бизнес.

Кто же эти левиафаны военного бизнеса?

КРОВЬ НА ДОЛЛАРАХ

Взращенные войной

Как-то один влиятельный конгрессмен, член комиссии по ассигнованиям, заявил: «Я убежден, что оборона является только одним из факторов, определяющих наше решение относительно размеров оборонных ассигнований. Другие — это раздача благ, распространение на многих лиц ближайших выгод от оборонных расходов, учет интересов всех видов вооруженных сил, обеспечение всем компаниям, работающим на оборону, равной доли и т. д.»¹.

История процесса формирования и развития военно-промышленных монополий свидетельствует о том, что основные военные подрядчики США возникли в период подготовки и развязывания второй мировой войны. Война укрепила их положение в экономике и превратила в мощные военно-промышленные монополии. Из 28 компаний-новичков, впервые появившихся в списках крупных военных подрядчиков Соединенных Штатов в годы второй мировой войны, которые в довоенное время представляли собой небольшие фирмы, 24 превратились в постоянных ведущих поставщиков министерства обороны.

Разбогатев на военных поставках, военно-промышленные монополии настолько сконцентрировали в своих руках за период второй мировой войны военное производство страны, что ни агрессия в Корее, ни последующие годы милитаризации экономики страны не могли привести к появлению новых таких же крупных производителей оружия. Агрессия в Корее, политика гонки вооружений, агрессия США во Вьетнаме только еще более укрепили их положение в качестве крупных военных подрядчиков США. И хотя в США имеется несколько госу-

дарственных арсеналов, военное производство оказалось сосредоточенным в руках именно этих военно-промышленных монополий, которые к тому же фактически управляют большинством государственных военных заводов, арендуемых ими при выполнении военных заказов на льготных условиях.

Какие же компании считаются в США военными подрядчиками?

В Соединенных Штатах компании, занимающиеся военным производством, классифицируются по следующим наиболее распространенным критериям: размерам (фирм-подрядчиков), степени ответственности и объему работ по предоставленному подряду, профилю специализации².

По размерам все компании, получающие военные заказы, делятся на следующие три группы:

100 крупнейших военных подрядчиков;

подрядчики «средних» размеров;

подрядчики «мелкого бизнеса», или мелкие фирмы.

По степени ответственности и объему работ компании, выполняющие военные заказы, делятся на:

первичных подрядчиков, которые получают крупные заказы на производство военной техники и оружия непосредственно от военно-хозяйственных организаций военных ведомств (с представителями этих организаций они и оформляют контракты на заказы) и несут полную ответственность за их выполнение;

субподрядчиков, которые получают подряды на отдельные виды работ по заказам не непосредственно от военно-хозяйственных организаций военных ведомств, а от главных, первичных подрядчиков, полностью отвечающих за выполнение заказов (с главными подрядчиками они и оформляют контракты на выполнение подрядов); субподрядчики несут ответственность только за выполняемую ими часть заказа;

компании, поставляющие своим клиентам-покупателям, то есть военно-хозяйственным учреждениям и их подрядчикам, товары в соответствии с соглашениями, заключаемыми как обычные сделки на «закупки» по ценам, указанным в специальных каталогах.

По профилю специализации все компании, занимающиеся военным производством, делятся в зависимости от их производственной специализации на пять групп. Но прежде следует заметить, что в США вся наиболее важная современная продукция военного производства под-

разделяется американскими специалистами на системы оружия, подсистемы и компоненты или отдельные детали к ним.

К системам оружия относятся пилотируемые боевые самолеты, управляемые снаряды и ракеты, боевые корабли, артиллерийские установки и т. п.

К подсистемам относятся двигатели, навигационная аппаратура, приборы для бомбометания, контрольно-распределительная и счетно-решающая аппаратура, комплекты управляемых систем и т. д.

Компоненты или отдельные детали — электронные трубки, гидравлические клапаны и т. п.

К первой группе по профилю специализации американские специалисты относят фирмы, занимающиеся выпуском систем оружия. Эти фирмы проводят основную часть научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и полностью обеспечивают (в соответствии с контрактом) выпуск готовых систем оружия.

Бывают случаи, когда большая часть работ по производству систем оружия ведется субподрядчиками фирмы, хотя формально первичным подрядчиком считается сама фирма.

В некоторых случаях большие части систем оружия выполняются отдельными фирмами по первичным подрядам, заключенным ими с военно-закупочными организациями военных ведомств, но окончательно доделываются, собираются и выпускаются в готовом виде системы вооружений другими фирмами, теми, которые считаются главными, основными первичными подрядчиками.

Ко второй группе относятся фирмы, занимающиеся производством отдельных подсистем, из которых складывается комплект данной системы оружия. Фирмы этой категории могут выступать и в виде первичных подрядчиков, и в виде субподрядчиков.

К третьей группе относятся фирмы, которые занимаются производством отдельных агрегатов или частей оборудования, необходимых для комплектования систем оружия. Задания на выполнение этих работ они получают обычно в виде субконтрактов от фирм, отвечающих за выпуск систем. Фирмы третьей группы отличаются от фирм, занимающихся производством подсистем, тем, что задания, получаемые ими, полностью находятся в компетенции первичных подрядчиков, то есть фирм, отвечающих за выпуск систем оружия. Эти задания могут пред-

ставлять собой субподряды на выполнение как больших частей к подсистемам оружия, так и отдельных деталей. Такая система распределения субподрядов на производство отдельных агрегатов или деталей в настоящее время наиболее широко развита в авиационно-ракетной промышленности, хотя в период второй мировой войны она была распространена во всех отраслях военного производства.

В положении фирм третьей группы могут находиться: крупные фирмы, занимающиеся выпуском систем оружия; некоторые, иногда довольно крупные, компании, которые специализируются исключительно на производстве узко определенной продукции (авиационные двигатели, каркасы самолетов, крылья самолетов, хвостовое оперение, отдельные узлы и т. д.); небольшие механические мастерские или инженерно-технические конторы по обслуживанию, которые возникают обычно вблизи предприятий крупных компаний.

К четвертой группе относятся компании, занимающиеся производством только отдельных деталей.

Эти фирмы поставляют различные детали, необходимые для производства подсистем, как, например, электронные трубки, измерительные приборы, клапаны, вентили, различные небольшие приборы.

Некоторые детали, выпускаемые фирмами четвертой группы, могут использоваться как в военном, так и в гражданском производстве. Части, используемые в сфере военного производства, в результате широко распространенной в Соединенных Штатах стандартизации часто подходят ко многим системам оружия. Но некоторые детали изготавливаются только для особых специфических систем оружия.

К пятой группе относятся фирмы — производители сырья. Эти фирмы поставляют материалы, необходимые в военном производстве: алюминий, титан, высококачественную сталь, стекловолокно, электрический кабель и т. п., а также и химические продукты: жидкий кислород, бор и т. д.

Часть материалов, производимых фирмами этой группы, потребляется как в военном производстве, так и в сугубо гражданских отраслях народного хозяйства.

Рассматривая различные критерии классификации военных подрядчиков, можно заметить, что все они взаимосвязаны. Почти все военно-промышленные монополии,

относящиеся к группе 100 крупных военных подрядчиков, выступают всегда в роли первичных подрядчиков. Подряды берут они на выполнение только таких крупных заказов, как производство систем оружия и отдельных основных подсистем.

Иногда некоторые монополии, которые по ряду заказов на системы оружия являются первичными подрядчиками, выступают и в роли субподрядчиков на производство подсистем, которые являются их второй специализацией. Например, в 1960/61 году около половины стоимости всех военных заказов министерства обороны, примерно 50%, составляли субподряды. Большинство же этих субподрядов было распределено между военно-промышленными компаниями — крупными первичными подрядчиками министерства обороны. В 1963/64 году среди основных первичных подрядчиков Пентагона было размещено 40% всех субподрядов, выданных министерством обороны.

Но чаще субподрядчиками являются фирмы «средних» размеров, которые специализируются на производстве отдельных агрегатов или деталей.

Подрядчики «мелкого бизнеса» в основном выступают в роли мелких субподрядчиков. Субподряды получают они на производство различных деталей. Иногда эти фирмы поставляют продукцию непосредственно своим клиентам по ценам специальных каталогов.

Фирмы, специализирующиеся на производстве и поставках сырья, большей частью представляют собой крупные монополии, выступающие в роли как подрядчиков, так и субподрядчиков. Некоторые компании, относящиеся к этой же пятой группе, являются фирмами «средних» размеров. Но такие фирмы составляют меньшинство этой группы.

Исследуя лабиринты военного бизнеса, остановимся немного на истории развития главных подрядчиков военных министерств. Для их характеристики воспользуемся американской классификацией прежде всего по размерам фирм-подрядчиков.

Поскольку мы хотим проследить развитие подрядчиков по производству основной военной продукции, не будем касаться «средних» и «мелких» фирм, так как их роль в общей массе военных поставщиков невелика. Рассмотрим монополии, которые по объему полученных заказов (по стоимости) занимали в течение многих лет в списке

100 крупных подрядчиков министерства обороны места в пределах первых двух десятков.

Всего на учете министерства торговли США числится около 330 тыс. промышленных компаний. В поставках же министерству обороны вооружения и военной техники, если даже исключить сделки на сумму менее 10 тыс. долл. каждая, участвуют в виде первичных подрядчиков примерно 22 тыс. фирм и в виде субподрядчиков 100 тыс., но крупными подрядчиками министерства обороны считаются только 100³.

Среди этих 100 основных военных подрядчиков ежегодно размещается около 70% всех военных заказов. Эти 100 главных военных подрядчиков представляют все основные отрасли военного производства — строительство ракет, самолетов; производство обычного вооружения, электронной аппаратуры и оборудования, боеприпасов, обычного горючего и ракетного топлива; судостроение, строительные работы и услуги. 76 отраслей промышленности, начиная с авиационной и кончая производством рентгеноаппаратуры, классифицируются в Соединенных Штатах как отрасли оборонного значения.

Десятилетиями специализируясь на выпуске военной продукции, предприятия крупнейших поставщиков министерства обороны США составляют основную базу военного производства страны.

Военные подрядчики занимаются военным бизнесом в разном объеме и в разной степени. У одних из них военное производство дает основную часть выпускаемой ими продукции, у других — небольшую ее часть. Так, в 1961/62 году военная продукция в процентах от общего объема продаж компании составила у «Локхид эйркрафт» — 81,27%, у «Дженерал дайнэмикс» — 64,5, у «Макдонелл эйркрафт» — 97,11, у «Дженерал электрик» — 20,84, у «Норс америкэн авиэйшн» — 75,3, у «Америкэн телефон энд телеграф» — 4,07, у «Боинг» — 64,9, у «Мартин-Мариетта» — 67,31% и т. д.⁴ В последующие годы процент военной продукции в общем годовом обороте вышеперечисленных компаний оставался примерно на уровне 1961/62 года с небольшими отклонениями в ту или иную сторону.

Однако процентное отношение военных заказов к общему объему продаж не всегда может служить точным показателем степени участия компании в программе вооружений. Ярким примером тому могут служить моно-

полии «Дженерал электрик», «Дженерал моторз», «Форд», «Америкэн телефон энд телеграф» и т. п. Общий объем валового производства каждого из этих крупных гигантов американской промышленности намного выше объема валового производства любой солидной фирмы, военная продукция которой составляет более 50% общего объема ее продаж. Поэтому, хотя доля военного производства у них и невелика, абсолютный объем продукции военного назначения таких крупнейших концернов Соединенных Штатов может оказаться довольно большим. Кроме того, некоторые заказы военных министерств удовлетворяются этими концернами и невоенной продукцией. Приведем такой пример.

В 1965 году годовой оборот «Дженерал электрик» составил 6,2 млрд. долл., а годовой оборот «Локхид эйркрафт» — 1,8 млрд. долл. Если процент военной продукции в общем объеме выпускаемой продукции для «Дженерал электрик» условно примем равным 20%, а для «Локхид эйркрафт» — 80%, то в стоимостном выражении военная продукция «Дженерал электрик» составит примерно 1,2 млрд. долл., а «Локхид эйркрафт» — 1,4 млрд. долл. Таким образом, хотя доля военного производства у «Дженерал электрик» и невелика, абсолютный объем продукции военного назначения всего лишь немногим меньше (на 200 млн. долл.), чем у «Локхид эйркрафт», если принять во внимание, что «Локхид эйркрафт» являлась в то время подрядчиком № 1, а «Дженерал электрик» — подрядчиком № 4.

Роль монополий в военной экономике и значимость их как военных подрядчиков определяется, очевидно, не долей военной продукции в общем объеме продаж фирмы, а их удельным весом в общем объеме военной продукции страны или в общем объеме (по стоимости) размещенных в стране военных заказов, то есть по общей стоимости полученных каждой отдельной компанией военных заказов. Тогда вполне объяснимым становится тот факт, что на протяжении уже многих лет «Дженерал электрик», «Дженерал моторз», «Америкэн телефон энд телеграф» и т. п. входят в число крупных военных подрядчиков США.

Итак, военно-промышленной монополией следует считать не только монополию, у которой военное производство дает основную часть выпускаемой продукции, но и монополию, у которой удельный вес в общем объеме

(по стоимости) размещенных в стране военных заказов позволяет входить в число основных первичных подрядчиков министерства обороны, хотя доля военной продукции в ее валовом обороте и невелика.

Военно-промышленные монополии, на долю которых приходится более 50% всех размещаемых военных заказов (обычно первые 20—25 компаний в списке 100 военных подрядчиков), составляют группу крупнейших военно-промышленных монополий — основных первичных подрядчиков министерства обороны.

Эти 20 военно-промышленных монополий считаются в США гигантами военного производства. И хотя места их в списках 100 главных первичных подрядчиков периодически меняются, они составляют довольно «крепкое ядро» военных поставщиков. Восемь из десяти крупнейших первичных подрядчиков 1966/67 года входили в состав десяти основных левиафанов Пентагона в течение 1958—1960 годов, семь — в течение 1951—1953 годов, то есть в годы агрессии в Корее, и шесть — в годы второй мировой войны, в период 1940—1944 годов. Четыре монополии — «Дуглас» (теперь часть «Макдонелл-Дуглас»), «Локхид эйркрафт», «Дженерал электрик» и «Юнайтед эйркрафт корпорейшн» — фигурируют в списке десяти главенствующих подрядчиков министерства обороны уже в течение 23 лет⁵.

В. И. Ленин, занимаясь исследованием проблем империализма, считал, что «нигде в мире монополистический капитализм без свободной конкуренции в целом ряде отраслей не существовал и не будет существовать»⁶. Не существует монополистический капитализм без конкуренции и в области военного производства, только здесь конкурентная борьба принимает форму борьбы за военные заказы. Чтобы иметь возможность получать большие прибыли от военного бизнеса, необходимо прежде добиться получения крупных выгодных военных заказов. Именно поэтому между военно-промышленными монополиями идет жестокая борьба за наиболее выгодные военные заказы. В результате упорной конкурентной борьбы и меняются места, которые монополии занимают в списках основных крупнейших поставщиков Пентагона.

В 1966/67 году список 100 военных подрядчиков возглавляла монополия «Макдонелл-Дуглас», которая образовалась в результате слияния двух довольно крупных и

известных в свое время компаний — «Макдонелл эйркрафт» и «Дуглас эйркрафт».

«Макдонелл эйркрафт» была основана в 1939 году как самолетостроительная компания. Специализируясь на строительстве самолетов и выпуске запасных частей к ним, «Макдонелл эйркрафт» издавна связала себя с военным производством. Выполняя отдельные заказы военных ведомств, компания сумела войти к 1961/62 году в первые два десятка основных подрядчиков министерства обороны, заняв среди 100 крупнейших первичных подрядчиков семнадцатое место.

Наладив производство управляемых снарядов, ракет и выпуск электронной аппаратуры и оборудования, «Макдонелл эйркрафт» стала получать больше заказов от министерства обороны и министерства военно-воздушных сил США. В 1962/63 году по сумме полученных военных заказов фирма занимала уже девятое место, а в 1963/64 и 1964/65 годах — третье место среди 100 первичных подрядчиков министерства обороны. Так «Макдонелл эйркрафт» вошла в число ведущих военно-промышленных монополий США.

В последние годы основной продукцией «Макдонелл эйркрафт» стали истребители «Фантом» и другие военные самолеты, управляемые реактивные снаряды, ракеты, кабины космических кораблей, электронная аппаратура и оборудование, запасные части к самолетам. Компания выпускает также для промышленных предприятий специальную электронно-вычислительную аппаратуру. Но большую часть валового оборота фирмы составляет военная продукция. «Макдонелл эйркрафт» 60-х годов — это уже не самолетостроительная монополия, а скорее авиационно-ракетная. Несмотря на слияние с «Дуглас эйркрафт», которая занималась выпуском в основном гражданских самолетов, на декабрь 1967 года годовая сумма продаж ракетной продукции «Макдонелл-Дуглас» составила более 515 млн. долл.

За тринадцать лет (1953—1965 гг.) годовой оборот «Макдонелл эйркрафт» увеличился почти в 7,5 раза, а чистая прибыль — почти в 10 раз. Особенно быстро выросли годовой оборот и чистая прибыль за 1963—1965 годы, когда приток военных заказов увеличился и монополия вошла в первый десяток крупнейших подрядчиков министерства обороны. Хотя «Макдонелл эйркрафт» и выпустила в 1965 году продукции более чем на

1 млрд. долл. и получила 32 млн. долл. чистой прибыли, по статистическим данным объединенной «Макдонелл-Дуглас» с учетом долгов «Дуглас эйркрафт», годовой оборот фирмы после слияния за период 1965—1967 годов возрос почти на 1,2 млрд. долл. Доходы же монополии резко сократились, так как «Макдонелл-Дуглас» пришлось покрывать многочисленные долги «Дуглас эйркрафт». Один дефицит «Дуглас эйркрафт» в 1966 году превысил 35 млн. долл. Тем не менее чистая прибыль «Макдонелл-Дуглас» в 1967 году достигла почти 1 млн. долл. Общее число занятых «Макдонелл-Дуглас» в 1967 году составило 140 тыс. человек.

Расширение в середине 60-х годов объема военных заказов «Макдонелл эйркрафт» благоприятно подействовало на деловую активность монополии. Это и дало ей возможность в конце 1966 года, пользуясь затруднительным положением всемирно известной самолетостроительной компании «Дуглас эйркрафт», объединиться с последней, став ее главным компаньоном. С начала 1967 года монополия стала называться «Макдонелл-Дуглас». Президентом новой корпорации стал президент «Макдонелл эйркрафт» Дэвид Льюис.

Слияние «Макдонелл эйркрафт» с «Дуглас эйркрафт» дало возможность «Макдонелл-Дуглас» выдвинуться на пятое место и по сумме заказов Пентагона на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. В 1965/66 году, до слияния этих гигантов, «Дуглас эйркрафт» занимала тринадцатое место, а «Макдонелл эйркрафт» — двадцать девятое. Теперь же заказы на разработку ракет «Спартен» для противоракетной системы «Сейфгард», а также заказы на разработку орбитальной космической лаборатории стали крупнейшими среди ее заказов по программе военных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Второе место в 1966/67 году в списке ста крупнейших военно-промышленных монополий занимала «Дженерал дайнэмикс».

Будучи одним из главных подрядчиков министерства обороны, монополия в течение трех лет (1958/59—1959/60 гг.) считалась лидером основных первичных военных подрядчиков. В 1961/62 году «Дженерал дайнэмикс» в списке подрядчиков Пентагона стояла на втором месте. А в 1962/63 году, когда по сумме полученных военных заказов фирма заняла четвертое место, позиции компании

как ведущего военного подрядчика пошатнулись, и в 1963/64 году монополия находилась уже на пятом месте. Но в 1964/65 году, получив военные заказы на сумму более 1 млрд. долл., монополия с пятого места в списке основных подрядчиков министерства обороны вновь перешла на второе.

«Дженерал дайнэмикс» развилась из основанной в 1899 году компании по строительству подводных лодок — «Электрик боут компани». В 1900 году «Электрик боут компани» построила первую в истории американского военно-морского флота подводную лодку. В годы первой мировой войны фирма стала одним из главных поставщиков подводных лодок для военно-морских флотов Соединенных Штатов и их союзников по Антанте.

В 1919—1931 годах заказов на подводные лодки не было, и компания терпела большие убытки, которые в 30-х годах составили более 2,2 млн. долл. «Электрик боут компани» была на грани банкротства.

В годы второй мировой войны дела фирмы резко улучшились. Поток военных заказов был настолько велик, что фирма начала расширять производственные мощности. Военные заказы за период второй мировой войны принесли «Электрик боут компани» прибыли размером в 84 млн. долл.

Накопления, сделанные в годы войны, позволили фирме вторгнуться в авиационную промышленность. В 1947 году «Электрик боут компани» приобрела контрольный пакет акций канадской авиастроительной фирмы «Канадэйр лимитед».

Окончание второй мировой войны вызвало резкое сокращение загрузки производственных мощностей «Электрик боут компани». Военных заказов почти не было. Компания занялась строительством рыболовных траулеров и прогулочных катеров, а также ремонтом судов.

С 1952 года фирма стала называться «Дженерал дайнэмикс». Фирма-учредитель «Электрик боут компани» по соглашению о создании корпорации вошла в состав корпорации.

Новый поток военных заказов, связанный с военной агрессией в Корее, укрепил положение фирмы. Но особенно быстрый рост «Дженерал дайнэмикс» начался после поглощения ею в 50-х годах ряда фирм.

В 1954 году «Дженерал дайнэмикс» подчинила себе одну из крупнейших американских авиастроительных

фирм — «Консолидейтид валти эйркрафт» (сокращенно — «Конвэр»). В 1955 году была поглощена «Стромберг-Карлсон компани», выпускавшая электронное и телефонное оборудование. В 1957 году была присоединена «Ликуид карбоник», химическая компания по производству газов и получению топлива для ракетных и реактивных двигателей. В 1960 году «Дженерал дайнэмикс» приобрела контрольный пакет акций ряда фирм, занятых в области производства строительных материалов в районе Чикаго, как, например, «О'Лафлин матириэл», «Хайвэй матириэл» и др. Эти фирмы в 1963 году совсем прекратили свое существование и вошли в состав отделения «Дженерал дайнэмикс» — «Матириэл сервис». В 1963 году «Дженерал дайнэмикс» приобрела все имущество судовой верфи «Бэтлехэм стил» в городе Куинси, штат Массачусетс, и фирму «Дарлингтон брик», занимавшуюся производством кирпича и других гончарных материалов в районе города Питтсбург, штат Пенсильвания. В том же году она увеличила свой капитал (до 52,9%) в контролируемой ею компании «Юнайтед электрик коул кос». Подчиняя постепенно одну компанию за другой, корпорация «Дженерал дайнэмикс» примерно за десятилетний период времени выросла в мощный многоотраслевой военный концерн.

«Дженерал дайнэмикс» специализируется на конструировании и строительстве атомных подводных лодок, подводных лодок, оснащаемых баллистическими управляемыми реактивными снарядами типа «Поларис» — «Посейдон». Выпускала монополия тактические и зенитные ракеты, строила управляемые реактивные снаряды класса земля — воздух «Тартар» и «Террьер», управляемые реактивные снаряды «Редай» и «Маулер».

Занимается фирма разработкой и производством военных и коммерческих транспортных реактивных самолетов, военных самолетов типа сверхзвукового реактивного бомбардировщика «Б-58» и тактического истребителя «Ф-111». В 1963 году «Дженерал дайнэмикс» получила один из самых крупных в те годы заказов министерства обороны США на истребитель-бомбардировщик «ТФХ», усовершенствованный вариант истребителя «Ф-111». Занималась компания разработкой и производством ракет «Атлас», ракетных ускорителей «Литл Джо-II» для проекта «Аполлон», различных частей к другим ракетам и космическим кораблям.

«Дженерал дайнэмикс» выпускает также телефонное оборудование, сложную усовершенствованную электронную аппаратуру, электромоторы, генераторы, механическое оборудование и атомные реакторы как для военно-исследовательских работ, так и для энергетических станций.

Компания ведет большую научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую работу в области изучения космического пространства, атомной энергии, электроники, гидрологии, занимается исследованием в области средств связи и транспорта, работает над получением эффективных средств борьбы с подводными лодками и т. д.

Поставки «Дженерал дайнэмикс» по заказам военных и прочих правительственных учреждений составляли в последние годы в среднем 75—80% общего годового оборота фирмы. Остальные 20—25% составляли продажи «Дженерал дайнэмикс» различным промышленным и коммерческим компаниям.

Как и большинство военно-промышленных монополий, «Дженерал дайнэмикс» пользуется государственными заводами, арендуемыми ею на льготных условиях в течение длительного времени.

В 60-х годах, хотя «Дженерал дайнэмикс» и занимала первое место по сумме стоимости полученных военных заказов, в результате неудач на рынке гражданских реактивных самолетов фирма несла большие убытки. В 1960 году дефицит монополии составил 27 млн. долл., а в 1961 году — 143 млн. долл. В 1962 году дела компании несколько улучшились, чистая прибыль ее составляла уже более 50 млн. долл. Но сокращение объема военных заказов, которое «Дженерал дайнэмикс» начала испытывать с начала 1963 года, не замедлило отразиться на делах этой ведущей в начале 60-х годов военно-промышленной компании. Военных заказов стало поступать меньше. Уровень чистой прибыли компании вновь стал понижаться, хотя в 1965 году и поднялся почти до уровня 1963 года. Годовой оборот в 1965 году по сравнению с 1961 годом, годом наивысшего уровня оборота за период 1953—1965 годов, сократился примерно на $\frac{1}{3}$. В 1966—1967 годах новый приток военных заказов, вызванный эскалацией военных действий во Вьетнаме, вновь увеличил годовой оборот фирмы, который в 1967 году превысил уровень 1961 года на 200 млн. долл. В 1967 году

«Дженерал дайнэмикс» получила чистой прибыли более 50 млн. долл.

Число занятых в 1962—1965 годах оставалось почти неизменным. Резкое увеличение к 1960 году числа занятых объясняется тем, что в 1954—1960 годах «Дженерал дайнэмикс» осуществляла расширение фирмы. Увеличение объема военных заказов в 1965—1967 годах вызвало потребность в дополнительной рабочей силе. В 1967 году число занятых монополии достигло более 103 тыс. человек.

Третье место в списке 100 военных подрядчиков министерства обороны США в 1966/67 году занимала «Локхид эйркрафт».

В 1960/61 году эта военно-промышленная монополия по сумме полученных ею военных заказов стояла на третьем месте среди 100 крупнейших подрядчиков. В 1961/62 году дела фирмы намного улучшились, и она вышла по сумме военных заказов на первое место, которое продолжала удерживать до 1965/66 года.

«Локхид эйркрафт», входящая в первую четверку крупнейших самолетостроительных компаний Соединенных Штатов, была основана в 1916 году авиационным конструктором Алланом Локхидом.

Первое время компания специализировалась исключительно на выпуске транспортных самолетов различных классов. К производству военных самолетов фирма приступила в 1935 году, выпустив первый истребитель. С тех пор военная продукция стала основной продукцией корпорации «Локхид эйркрафт». Но самых больших успехов в военном бизнесе фирма достигла в годы второй мировой войны.

Производственные мощности компании оказались перегруженными до предела. В результате различных льгот, введенных правительством для военных подрядчиков, фирме удалось намного расширить свои мощности за счет государственных средств.

Окончание второй мировой войны принесло «Локхид эйркрафт» резкое сокращение объема загруженности производственных мощностей. Фирма была на грани банкротства, но ее спасла «холодная война» и начало империалистической агрессии в Корее.

С 1953 года «Локхид эйркрафт» начала заниматься производством ракетного оружия. В связи с расширением деятельности фирмы в области ракетостроения возросла

роль ее отделений — «Спейскрафт инджиниринг» и «Локхид пропалшн».

За пятнадцать лет (1953—1967 гг.) фирма увеличила свой годовой оборот примерно в 3 раза, чистую прибыль — более чем в 3,5 раза, хотя в 1963/64 и 1964/65 годах ее годовой оборот по сравнению с 1963 годом несколько сократился. Число занятых увеличилось почти в 2 раза.

Крупнейший военный подрядчик «Локхид эйркрафт» широко использует государственные заводы, арендуя их на льготных условиях. В 1965 году из всей площади, занимаемой предприятиями монополии, территория собственных заводов составляла 38%, заводов, арендуемых у других компаний, — 18, государственных заводов — 44%.

На начало 60-х годов основную продукцию «Локхид эйркрафт» составляли: противолодочные дозорные бомбардировщики «П2У-7», поставляемые правительству по программе военной помощи (часть бомбардировщиков была выпущена по заказам правительства Нидерландов), турбовинтовые самолеты «П32-1» по заказу ВМС США, мощные транспортные самолеты «С-130 Геркулес» для военно-воздушных сил, корпуса морской пехоты и военно-морских сил Соединенных Штатов.

Многие годы компания являлась монопольным подрядчиком на строительство спутников-разведчиков «Мидас» и «Самос», самолетов «У-2». В последние годы фирма занялась производством ракет «Агена».

В 1964—1965 годах монополия была занята выполнением трех крупных заказов на транспортные самолеты «С-141А» и «С-130Е» и на патрульные бомбардировщики для военно-морской авиации «П-3А». В 1967 году компания начала работу над новым вариантом транспортного самолета «С-5А».

«Локхид эйркрафт» является многолетним первичным подрядчиком военно-морских сил США на научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы и производство ракет «Поларис». В последние годы фирма начала разработку ракеты «Посейдон».

Таким образом, основной специализацией «Локхид эйркрафт» стали конструирование и производство самолетов, ракет, авиационных двигателей, электронного оборудования. Доля военной продукции монополии составляла в последние годы более 90% всей выпускаемой компанией продукции.

«Локхид эйркрафт» постоянно занимается также большой научно-исследовательской и опытно-конструкторской работой в области усовершенствования технологии производства систем оружия и военного оборудования.

В 1966/67 году «Дженерал электрик» по сумме полученных военных заказов занимала четвертое место среди основных военных поставщиков.

Крупнейший электротехнический трест Соединенных Штатов «Дженерал электрик» наряду с производством электротоваров широкого потребления выпускает и военную продукцию. К началу 60-х годов монополия заняла ведущее место в производстве ядерного оружия.

«Дженерал электрик» образовалась в 1892 году в результате объединения двух электротехнических фирм — «Эдисон дженерал электрик» и «Томсон-Хаустон электрик». Скупая постепенно многочисленные патенты и поглощая многие компании, «Дженерал электрик» стала крупнейшей электротехнической монополией капиталистического мира.

Годы второй мировой войны и империалистической агрессии в Корее превратили «Дженерал электрик» в одну из крупных военно-промышленных монополий. Монополия бралась за выполнение различных военных заказов, начиная с производства гаубиц и прожекторов и кончая производством специальных турбин высокого давления для военных кораблей.

Таким образом, монополия стала крупным производителем не только электротоваров гражданского потребления, но и такой продукции военного назначения, как электронное оборудование и аппаратура для крупных систем оружия, реактивные двигатели, авиационные турбоускорители и т. д.

«Дженерал электрик» выпускает атомные реакторы для подводных лодок, головки с атомным и водородным зарядом к ракетам типа «Атлас», «Тор» и др., электронные системы управления для ракет и самолетов, оборудование для запуска управляемых реактивных снарядов, радиоаппаратуру военного назначения, а также реактивные двигатели для военных самолетов, управляемых реактивных снарядов и военных кораблей. В 1965 году заказы на авиационные реактивные двигатели составили 40% всех военных заказов, полученных этой мощной монополией.

Специальный научно-исследовательский центр «Спейс технолоджи сентер» занимается научно-исследовательской работой в области разработки новых видов двигательных установок для межконтинентальных баллистических ракет и управляемых реактивных снарядов, а также нового наземного оборудования для запуска и управления космическими кораблями, ракетами и управляемыми реактивными снарядами.

Увеличив пакет заказов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, общая стоимость которых составила в 1966/67 году 439 млн. долл. против 356 млн. долл. в 1965/66 году, «Дженерал электрик» в списке подрядчиков министерства обороны на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы заняла третье место вместо четвертого, на котором она стояла прежде. Наиболее крупными заказами явились заказы на конструирование орбитальной лаборатории, управляемой человеком, на разработку контрольно-распределительной системы управления огнем для ракет «Посейдон», на новые варианты боеголовок к ракетам и более мощные радары для противоракетной системы «Сейфгард».

В течение 15 лет «Дженерал электрик» неизменно увеличивала свой годовой оборот в среднем на 5,8% в год, а чистую прибыль — на 5,4% в год. Военные поставки в 60-х годах составляли в среднем около 23% общего оборота монополии, хотя в 1964—1965 годах объем военных поставок и сократился до 17%. Эскалация военных действий во Вьетнаме и увеличение потока военных заказов не могли не отразиться на делах монополии. В 1967 году доля военной продукции «Дженерал электрик» составила уже 20% годового оборота фирмы. Число занятых в 1967 году по сравнению с 1965 годом изменилось незначительно. В 1965 году монополия насчитывала 173 завода общей площадью 5620,5 тыс. кв. м (не считая лабораторий и складов), расположенных в 139 городах США и Канады.

Пятое место в списке 100 основных военно-промышленных монополий в 1966/67 году занимала одна из крупнейших самолетостроительных компаний США — «Юнайтед эйркрафт корпорейшн».

В 1964/65 году компания стояла на шестом месте, в 1962/63—1963/64 годах — на восьмом, а в 1959/60—1961/62 годах — на седьмом.

Фирма «Юнайтед эйркрафт» была создана в 1934 году и занималась первоначально выпуском авиационных моторов, пропеллеров и самолетов для военно-морского флота. Наиболее быстрое развитие «Юнайтед эйркрафт» произошло в годы подготовки и в период второй мировой войны, когда компания являлась крупнейшим поставщиком авиационных двигателей и пропеллеров не только для американской авиации, но и для военно-воздушных сил Великобритании и Франции.

В послевоенные годы в связи с сокращением притока военных заказов объем загруженности производственных мощностей фирмы резко сократился. Компания перешла к строительству вертолетов.

В период агрессии в Корее положение «Юнайтед эйркрафт» вновь улучшилось. Поступили новые заказы от правительства США на реактивные двигатели для истребителей и других военных самолетов. Получив от выполнения военных заказов колоссальные прибыли, «Юнайтед эйркрафт» стала одной из самых крупных военно-промышленных монополий Соединенных Штатов, занимая в то время по сумме полученных военных заказов второе место среди 100 основных военных подрядчиков.

В 60-х годах в связи с тем, что у «Юнайтед эйркрафт» появился такой сильный конкурент в области производства реактивных двигателей, как «Дженерал электрик», позиции компании несколько ослабли. По мере развития и усовершенствования ракетно-ядерного оружия фирма стала получать все меньше заказов на авиационное оборудование и самолеты, и в 1957/58 году она занимала среди военных поставщиков уже пятое место, а с 1958/59 года — седьмое место.

Желая сохранить за собой место в первом десятке крупнейших военных подрядчиков, «Юнайтед эйркрафт» настойчиво пыталась проникнуть в сферу производства космических кораблей и ракет. Она даже добилась больших успехов в производстве опытных ракетных двигателей, работавших на твердом топливе. Но заказ на те двигатели был единственным весьма крупным военным заказом фирме за последние годы. В 1963 году заказы на производство двигателей для военных самолетов США занимали 40% производственных мощностей фирмы, для коммерческих самолетов — 56%.

В 1963 году компания приступила к разработке новых

двигательных систем, которые позволили бы разрешить проблему посылки человека на Луну.

В 1964—1965 годах положение «Юнайтед эйркрафт» улучшилось, так как в связи с расширением агрессии США во Вьетнаме резко повысился спрос на вертолеты, самолеты и авиационную электронно-механическую аппаратуру (приборы для бомбометания, бортовые телевизоры, гироскопы и т. п.), заказы на которые стали поступать в большом количестве.

Годовой оборот фирмы за 1953—1967 годы увеличился почти в 3 раза. Чистая прибыль, несмотря на некоторое сокращение в 1961 году, возросла по сравнению с 1953 годом более чем в 2,5 раза. Число занятых увеличилось более чем на 10,5 тыс. человек.

Существенную часть военного бизнеса фирмы составляют поставки военно-воздушным силам и военно-морским силам США.

В последние годы «Юнайтед эйркрафт» занималась конструированием и производством поршневых, турбовинтовых и реактивных двигателей к самолетам, ракетам и космическим кораблям. Компания производила пропеллеры для военно-морских и гражданских транспортных самолетов по заказам как правительства США, так и правительств иностранных государств, выпускала приборы для контроля над подачей горючего, стартеры, гидравлические насосы, занималась производством электронной и электронно-механической аппаратуры и оборудования, а также приборов для бомбометания, бортовых телевизоров, счетчиков, вычислительно-решающих устройств, гироскопов, синхроскопов, синхронно-решающих устройств и т. д.

«Юнайтед эйркрафт» вела опытно-конструкторские работы и выпускала двигатели и моторы для ракет, работавших на твердом топливе, строила вертолеты.

Филиал «Юнайтед эйркрафт» — «Юнайтед текнолоджи» в городе Саннидейл, штат Калифорния, работал над получением высококачественного ракетного твердого топлива.

В 1965 году общая площадь территории эксплуатируемых компанией заводов составляла 1411 тыс. кв. м. Из них заводы, арендуемые у правительства, занимали 68,7 тыс. кв. м, арендуемые у других компаний, — 146,7 тыс. кв. м.

На шестом месте в 1967 финансовом году в списке

первичных подрядчиков министерства обороны США оказалась крупнейшая самолетостроительная монополия «Боинг».

В 1959/1960—1960/61 годах фирма стояла на четвертом месте, в 1961/62 — на третьем. В 1962/63 году «Боинг» заняла второе место, которое благодаря продолжавшим поступать заказам на дальнейшую разработку программы производства межконтинентальных баллистических ракет «Минитмен» сохранила и в 1963/64 году. В 1964/65 году монополия, не сумев получить крупные заказы, заняла лишь восьмое место.

«Боинг» была основана в 1916 году под названием «Пэсифик аэро продактс» и выпускала только учебные и почтовые самолеты. Но с 1932 года, выпустив первые образцы истребителей и бомбардировщиков, фирма переключилась в основном на производство военных самолетов. Именно с военным производством связано быстрое развитие компании.

В годы второй мировой войны основной продукцией «Боинг» были тяжелые бомбардировщики «Б-17» («Летающие крепости»). Заказы на эти бомбардировщики принесли фирме колоссальные прибыли.

Окончание второй мировой войны вызвало резкое сокращение объема загруженности производственных мощностей компании. Поток военных заказов резко сократился. Фирма находилась в затруднительном финансовом положении. В 50-х годах положение дел монополии улучшилось. В связи с развитием гонки вооружений и началом агрессии в Корее «Боинг» стала выпускать реактивные бомбардировщики «Б-47 Стратоджет», число заказов на которые быстро увеличилось.

В последние годы «Боинг» выступала крупнейшим поставщиком министерства обороны США, продавая ему бомбардировщики дальнего действия «Б-52», самолеты-заправщики «КС-135», военно-транспортные самолеты «С-135». С 1957 года «Боинг» начала разработку и производство межконтинентальных баллистических ракет «Минитмен» и зенитных самолетов-снарядов «Бомарк».

Военные поставки «Боинг» составляют значительную часть годового оборота фирмы. В 1965 году военная продукция компании составила 50,4% всех продаж «Боинг», в 1964 году — 64,4%. В 1966 и 1967 годах доля ракетной продукции фирмы составила соответственно в стоимостном выражении 655 млн. и 670 млн. долл., а военных са-

молетов — 470 млн. и 508 млн. долл. В последние годы доля военной продукции в общем обороте фирмы постепенно сокращается. В 1966 году она составляла примерно 48%, а в 1967 году — уже 40%.

За 15 лет (1953—1967 гг.) годовой оборот фирмы увеличился более чем в 3 раза, увеличилась и чистая прибыль «Боинг», особенно резко возросла она в 1965—1967 годах, хотя в 1962—1963 годах и наблюдалось некоторое падение ее уровня. Значительно выросло число занятых.

Помимо военного производства «Боинг» занимается научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами в области авиационно-ракетной техники и электронной аппаратуры военного назначения. Конструкторские работы над новыми усовершенствованными вариантами межконтинентальной ракеты «Минитмен-III» помогли «Боинг» подняться в списке крупнейших подрядчиков Пентагона на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы с десятого места на седьмое.

Так же как и многие военно-промышленные монополии, «Боинг» широко использует при выполнении военных заказов государственные заводы. На конец 1965 года фирма арендовала государственные заводы общей площадью примерно в 1040,5 тыс. кв. м. Площадь же заводов, составлявших собственность компании, была равна 1021,9 тыс. кв. м.

На седьмом месте среди первой десятки крупнейших военных подрядчиков в 1967 финансовом году оказалась «Норс америкэн авиэйшн», которая после слияния с питтсбургской компанией «Рокуэлл стандарт корпорейшн» стала называться со второй половины 1967 года «Норс америкэн Рокуэлл корпорейшн».

«Норс америкэн авиэйшн» была основана в 1928 году как авиатранспортная компания. Обанкротившись в годы кризиса, в 1933 году фирма стала дочерней компанией могущественного концерна «Дженерал моторз». Занимаясь первоначально только эксплуатацией коммерческих авиалиний, компания постепенно перешла к производству самолетов, сначала учебных и транспортных, а затем и военных.

Наибольшего успеха «Норс америкэн авиэйшн» достигла в годы второй мировой войны, выпуская по государственным заказам бомбардировщики «Б-24» и «Б-25» и истребители «П-51» («Мустанг»).

В послевоенные годы «Норс америкэн авиэйшн» пришлось резко сократить свои производственные мощности. Военных заказов почти не поступало, фирма вынуждена была закрыть многие заводы.

В 1948 году положение компании изменилось. Начали поступать заказы на истребители и реактивные бомбардировщики. К тому же фирма приступила к разработке и производству управляемых реактивных снарядов.

В тот же период «Норс америкэн авиэйшн» стала самостоятельной компанией, так как «Дженерал моторз» распродала принадлежащий ей контрольный пакет акций «Норс америкэн авиэйшн».

В годы войны в Корее положение фирмы еще более упрочилось. «Норс америкэн авиэйшн» стала одной из крупнейших самолетостроительных монополий Соединенных Штатов.

Специализируясь в прошлом исключительно в области самолетостроения, «Норс америкэн авиэйшн» в 60-х годах выдвинулась на одно из первых мест в производстве управляемых реактивных снарядов.

Основную продукцию фирмы стали составлять: управляемые реактивные снаряды по наземным целям «ГАМ-77», предназначенные для запуска с бомбардировщиков «Б-52»; реактивные двигатели для управляемых реактивных снарядов «Атлас», «Тор», «Юпитер», «Редстоун»; электронные системы управления для самолетов, ракет и подводных лодок; реактивные истребители и штурмовики. Большую исследовательскую работу компания ведет в области ядерной энергетики.

Общая площадь эксплуатируемых компанией заводов (собственных, государственных и арендуемых) на сентябрь 1964 года составляла 2141,3 тыс. кв. м.

Хотя в 1965—1966 годах по сравнению с 1964 годом валовой оборот фирмы и уровень чистой прибыли в результате сокращения потока военных заказов несколько снизились, годовой оборот «Норс америкэн авиэйшн» и ее чистая прибыль за 14 лет (1953—1966 гг.) увеличились более чем в 3 раза. Число занятых в последние годы составляло в среднем около 100 тыс. человек.

Особенно возрос у фирмы за 1959—1962 годы оборот по продаже авиационно-ракетной продукции (с 333 млн. до 783 млн. долл.), доля ее в общем валовом обороте монополии увеличилась с 37 до 62%. Это говорит о том, что фирма постепенно из самолетостроительной компа-

нии превратилась в авиационно-ракетную монополию. Являясь одним из самых больших поставщиков Национального комитета по авионавтике и исследованию космического пространства (НАСА), фирма с 1962 года работает над выполнением заказа стоимостью 400 млн. долл. по разработке и производству капсулы космического корабля «Аполлон».

Пожар на космическом корабле «Аполлон», возникший во время наземных испытаний в январе 1967 года, спутал все карты «Норс америкэн авиэйшн». Комиссия по расследованию причин катастрофы обнаружила 1300 различных дефектов при наличии неоправданно больших расходов, обратила внимание на неэффективность производства и отметила задержки в ходе выполнения программы. Престиж фирмы был подорван. «Норс америкэн авиэйшн» почувствовала острую необходимость в диверсификации производства, так как в 1966 году 95% годового оборота фирмы составляли правительственные военные заказы. Слишком сильной была зависимость монополии от этих заказов, но после катастрофы приток военных заказов сократился. К 1967 году портфель заказов фирмы составлял всего лишь 520 млн. долл. по сравнению с 1,1 млрд. долл. в 1963 году. Компания в списке основных подрядчиков министерства обороны передвинулась с третьего места на десятое. Правда, в 1966/67 году, получив первичных подрядов на 689 млн. долл., «Норс америкэн авиэйшн» заняла седьмое место.

Стремясь несколько отойти от чисто военной ориентации своей продукции и желая заняться производством коммерческих самолетов, «Норс америкэн авиэйшн», которая еще не так давно претендовала на приобретение «Дуглас эйркрафт», слившейся в дальнейшем с «Макдоннелл эйркрафт», вынуждена была объединиться с питтсбургской компанией «Рокуэлл стандарт корпорейшн».

Слияние двух компаний оказалось обоюдно выгодным. «Норс америкэн авиэйшн» устраивало то, что «Рокуэлл стандарт корпорейшн» выпускала промышленное оборудование, авточасти, строила служебные самолеты, самолеты для обслуживания сельского хозяйства. «Рокуэлл стандарт корпорейшн» это слияние тоже было выгодно, несмотря на временные затруднения «Норс америкэн корпорейшн» и падение ее престижа, хотя бы потому, что последняя считается все же «крупнейшей в настоящее время авиакосмической компанией». Так появилась в кон-

це 1967 года монополия «Норс америкэн Рокуэлл корпорейшн».

Восьмое место в первом десятке ведущих военных подрядчиков в 1966/67 году занимала гигантская корпорация «Америкэн телефон энд телеграф» («АТТ») — крупнейшая как в Соединенных Штатах, так и во всем капиталистическом мире монополия в области производства и эксплуатации средств проводной связи, основанная в 1877 году известным изобретателем Бэллом.

Помимо выпуска телефонного оборудования и эксплуатации телефонных станций, линий и подводных кабельных систем фирма берет военные заказы на производство счетно-решающих устройств для военных целей, электронных систем для управляемых реактивных зенитных снарядов «Найк», а также подряды на производство электронной аппаратуры для атомного оружия. Фирма производит электронную аппаратуру для космических кораблей, спутников и других систем. В 60-х годах «Америкэн телефон энд телеграф» вложила крупные средства в производство широко разрекламированного спутника связи «Телстар-I» и «Телстар-II», которые принесли монополии большие прибыли. Значительная часть заказов военных ведомств удовлетворяется корпорацией коммерческой продукцией в виде телефонного оборудования, средств связи, телефонного кабеля и т. п.

Таким образом, все эти годы «Америкэн телефон энд телеграф» продолжала процветать, увеличивая годовой оборот в среднем на 8% в год, а чистую прибыль — почти на 11% в год.

Число занятых всей империи «АТТ» возросло почти на 230 тыс. человек.

На девятом месте в списке ведущих подрядчиков министерства обороны США в 1966/67 году оказалась «Дженерал моторз». В прошедшее десятилетие компания по сумме полученных военных заказов занимала в основном последние места во втором десятке крупнейших военных поставщиков США, а в 1958/59 и 1959/60 годах — двадцатое место.

Заключив в 1961/62 году военные контракты на 449 млн. долл., монополия с двадцатого места перескочила сразу на десятое. Такой большой скачок объясняется тем, что фирма несколько перестроилась. Она стала уделять больше внимания и средств военно-исследовательским и опытно-конструкторским работам в области про-

изводства ряда видов продукции авиационно-ракетной промышленности.

В последующие годы (1963—1964 гг.) поток военных заказов как на производство, так и на научно-исследовательские работы стал уменьшаться. В 1962/63 году «Дженерал моторз» в списке крупнейших поставщиков министерства обороны занимала одиннадцатое место, а в 1963/64 и 1964/65 годах—девятнадцатое.

«Дженерал моторз» развилась из основанной в 1908 году небольшой автомобильной фирмы, которая за короткий срок (1908—1911 гг.) сумела купить акции 23 других автомобильных компаний, таких как «Бьюик», «Олдсмобил» и т. д. В период первой мировой войны «Дженерал моторз», разбогатев на военных поставках, стала самым крупным поставщиком оружия стран—союзниц по Антанте. К началу второй мировой войны «Дженерал моторз» считалась одной из крупнейших в капиталистическом мире военно-промышленных монополий.

В годы перехода армии на новое ракетное вооружение, начиная с середины 50-х годов, «Дженерал моторз» быстро стала сдавать свои позиции ведущего военного подрядчика. Если в период агрессии в Корее доля военной продукции от всего годового оборота фирмы составляла 19%, то в последующие годы эта доля неуклонно сокращалась и в 1959—1964 годах составляла всего 3%. В 1965 году военные поставки монополии составили 2% всех продаж фирмы.

Война во Вьетнаме с ее большим спросом на боевые машины, тягачи, бронетранспортеры вновь оживила военный бизнес «Дженерал моторз». В 1966/67 году монополия, получив от министерства обороны США заказы на сумму 625 млн. долл., заняла девятое место.

Основной объем военной продукции этого промышленного гиганта составляли системы управления и инерционная аппаратура для ракет различных классов, авиационные турбовинтовые двигатели «Т-56» для мощных военно-транспортных самолетов, картеры и коробки передач для новейших тяжелых самоходных артиллерийских орудий и бронетранспортеров, гусеничные бронетранспортеры «Т-114» и т. д.

За последние годы (1953—1967) «Дженерал моторз» увеличила свой годовой оборот, несмотря на некоторое сокращение в 1966—1967 годах, в 2 раза, а чистую прибыль—более чем в 2,5 раза. В экономике страны

«Дженерал моторз» считается одной из ведущих монополий США. Это крупный гигант промышленной индустрии США. Поэтому, хотя доля военной продукции корпорации в 60-х годах и составляла в среднем 3% общего годового оборота фирмы, в абсолютной величине объем военной продукции не намного меньше, чем некоторых военно-промышленных компаний, например «Боинг», если учесть к тому же, что значительная часть заказов министерства обороны США удовлетворяется монополией коммерческой продукцией типа грузовиков, вездеходов, тягачей и т. п. В 1967 году доля военной продукции составила 4% (800 млн. долл.) общего объема продаж «Дженерал моторз». Большая часть военных поставок была вызвана эскалацией агрессии США во Вьетнаме.

Краткая характеристика основных подрядчиков на продукцию военного назначения, процесс формирования и развития военно-промышленных монополий США показывают, что могущество поставщиков военной продукции, их благополучие связаны с гонкой вооружений и милитаризацией экономики.

Как мы смогли убедиться выше, процветание военных поставщиков Пентагона зависит от объема военных заказов, поток которых особенно возрастает в периоды военной агрессии США, как это было во время войны в Корее (50-е годы) и как это имеет место в период войны во Вьетнаме. Даже такие крупнейшие промышленные монополии, как «Дженерал электрик», «Дженерал моторз», «Форд» и др., у которых основная масса выпускаемой продукции является коммерческой, и те пользуются случаем увеличить свои доходы за счет военных заказов. Эскалация военных действий США во Вьетнаме отразилась на бизнесе этих компаний, прежде всего в расширении объема производства военной продукции. В свете всех вышеперечисленных факторов особенно понятна заинтересованность военно-промышленных монополий в поддержании международной напряженности и милитаризации экономики страны.

На каждый цент — огромный процент

Рост могущества военно-промышленных монополий не отделим от роста могущества финансово-промышленных групп Соединенных Штатов. Как все промышленные мо-

нополии любого империалистического государства, военные подрядчики США не могут быть изолированными от финансовых групп и банков, оторванными от финансового капитала своей страны.

Занимаясь выполнением военных заказов и поставками материалов военного назначения, они не могут не иметь деловых отношений с банками, посредством которых осуществляют свои финансовые операции. Поэтому военные заказы, размещаемые министерством обороны США, являются доходными и прибыльными не только для военно-промышленных монополий, но и для тех финансовых учреждений, которые осуществляют все финансовые операции этих монополий. Любое повышение на нью-йоркской бирже курса военных акций, которое вызывается гонкой вооружений и размещением среди подрядчиков крупных военных заказов, умножает капитал не только военно-промышленных монополий, но и тех финансовых групп, которые являются обладателями акций этих монополий.

В современном капиталистическом мире все банковские монополии владеют или управляют акциями промышленных компаний. Распоряжаясь огромными массами акционерного капитала промышленных компаний, ведущие коммерческие банки одновременно сосредотачивают у себя крупные пакеты собственных акций и акций других компаний, что дает им возможность эффективно контролировать промышленность, быть в курсе всех ее дел.

С контролем связаны и такие финансовые связи, как владение облигациями, выдача денежных ссуд, размещение ценных бумаг и другие формы «услуг», оказываемых банками промышленным монополиям.

В. И. Ленин, исследуя механику подчинения промышленных монополий крупным банкам, писал: «Если банк учитывает векселя данного предпринимателя, открывает для него текущий счет и т. п., то эти операции, взятые в отдельности, ни на йоту не уменьшают самостоятельности этого предпринимателя, и банк не выходит из скромной роли посредника. Но если эти операции учащаются и упрочиваются, если банк «собирает» в свои руки громадных размеров капиталы, если ведение текущих счетов данного предприятия позволяет банку — а это так и бывает — все детальнее и полнее узнавать экономическое положение его клиента, то в результате получается все

более полная зависимость промышленного капиталиста от банка»⁷.

Связи военно-промышленных монополий с финансовыми группами США весьма разнообразны. Они проявляются либо в виде организационного объединения банковских монополий с промышленными, например в форме концерна, либо путем тесного и длительного союза, скрепленного финансовыми связями, общностью интересов крупных акционеров, личной унией руководства, либо в переплетении интересов в сфере фиктивного капитала, то есть ценных бумаг: акций и облигаций.

В США систематическая информация относительно пакетов акций, принадлежащих банкам, никогда не публиковалась. Наиболее значительные корпорации, ценные бумаги которых котируются на бирже, обязаны сообщать статистические сведения относительно владения акциями и сделок, совершаемых директорами, должностными лицами и крупными акционерами. Но корпорации избегают подобных действий. Дело в том, что под крупными акционерами имеются в виду те, кто владеет 10% и более общей суммы акций. В крупных же корпорациях контрольными пакетами акций владеет ряд лиц и банков, каждый из которых имеет менее 10%, да и вся группа в целом (ряд лиц и банков) иногда располагает меньшей долей.

Таинственность вокруг принадлежности крупных пакетов акций и сделок с ними создается не только в силу желания скрыть факты от общественного мнения. Это элемент конкурентной борьбы между финансовыми группами. Когда какая-либо определенная группа стремится приобрести контрольный пакет акций той или иной корпорации, она осуществляет это в продолжение длительного времени при соблюдении строжайшей тайны и через множество каналов. Именно в результате таинственности, созданной вокруг принадлежности крупных пакетов акций, нет возможности точно установить отдельных контролирующих акционеров в крупных военно-промышленных корпорациях. В современных же условиях наиболее характерной формой связи военно-промышленных монополий с финансовыми группами становится как раз переплетение интересов в сфере фиктивного капитала.

Буржуазные экономисты в последние годы усиленно стараются распространить свои идеи о том, что все эти формы проявления финансового капитала, особенно в ви-

де системы участия и долговременных финансовых связей, не связаны с взаимным контролем банковских и промышленных монополий. Подвергая яростным нападкам марксистско-ленинское учение о финансовом капитале, буржуазные экономисты в качестве одного из основных своих аргументов выставляют теорию так называемого «самофинансирования». Пользуясь тем, что в послевоенный период, в 50—60-х годах, доля внутренних накоплений промышленных монополий в финансировании их капитальных вложений возросла, а удельный вес «внешнего финансирования» (банковский кредит, выпуск ценных бумаг и т. д.) снизился, буржуазные экономисты пытаются утверждать, что прямым результатом этих явлений, то есть роста «самофинансирования», является сокращение и ослабление связей банков и промышленности, постепенное отмирание финансового капитала.

Эти и подобные им теории буржуазных экономистов совершенно расходятся с фактами. Во-первых, промышленные монополии, подобно любому капиталистическому предприятию, не могут обойтись без «внешнего финансирования», им органически присуще стремление выйти за границы собственных денежных накоплений. Во-вторых, даже полное прекращение на время какой-либо промышленной монополией «внешнего финансирования» не может разрушить ни переплетения ее капитала с банковским, ни личную унию, ни сеть финансовых зависимостей, созданных размещением ее фиктивного капитала, ибо банки остаются обладателями крупных депозитов монополий и поддерживают с ними всесторонние связи даже при отсутствии потребности в их кредитовании.

Отсутствие элемента «внешнего финансирования» означает не ослабление банковского капитала, а усиление одного вида финансовых операций в системе финансового капитала за счет других.

При сокращении удельного веса «внешнего финансирования» и увеличении «самофинансирования» основная роль финансовых монополий сводится не к кредитованию промышленных монополий, а к проведению различных операций с их ценными бумагами и другим формам «услуг».

Приобретая в собственность акции или облигации промышленных предприятий, выдавая под них ссуды или осуществляя посреднические и гарантийные операции по выпуску ценных бумаг на рынок, банки тем самым обслу-

живают финансирование промышленных предприятий, то есть образование новых акционерных предприятий или увеличение капиталов действующих предприятий. Без содействия крупных банков промышленные предприятия не могут успешно и в широких масштабах осуществлять выпуск ценных бумаг, который является важнейшей операцией финансового капитала.

Банковские операции с ценными бумагами в то же время позволяют финансовой олигархии гигантски увеличивать свои доходы путем учредительства новых предприятий, «реорганизации» действующих предприятий, а также расширять сферу своего господства через систему участия и другими способами, осуществлять контроль над всей промышленностью, в том числе и над военным производством.

Так какие же это финансовые группы, банки которых занимаются финансовыми операциями основных военно-промышленных компаний в США?

Финансовая группа Морганов имеет довольно прочные позиции в военном производстве. Несмотря на структурные изменения в военном производстве США, связанные с переходом на ракетную технику, которые привели к наибольшей концентрации военных заказов в руках довольно узкой группы авиационных монополий США и оттеснили на задний план фирмы таких важных отраслей производства, как сталелитейная и автомобильная отрасли промышленности, Моргановы продолжают удерживать контроль над значительной частью военного производства.

В течение многих десятилетий могущество Морганов держалось на монопольном положении семейства в угольной и сталелитейной промышленности и в железнодорожном транспорте. Поскольку раньше основными продуктами военного производства являлись такие виды оружия, как бронемашины, бронепоезда, танки, самоходные и артиллерийские орудия, потреблявшие много стали, Моргановы занимали весьма сильные позиции в военном производстве. В период первой мировой войны семейство Морганов выступало основным поставщиком оружия для стран Антанты. Немаловажную роль сыграло оно и во вторую мировую войну.

С развитием научно-технического прогресса такие отрасли промышленности, как авиационная, химическая, алюминиевая и нефтяная, стали ведущими и оказались

вне сферы влияния Морганов. Могущество моргановской группировки уменьшилось. Рост же основных конкурентов Морганов, главным образом Рокфеллеров, происходил тогда именно в этих еще довольно молодых отраслях народного хозяйства.

Однако в последние десятилетия финансовая группа Морганов сумела захватить важнейшие позиции в электротехнической и атомной промышленности, которым принадлежит большое будущее. Через свои гигантские банки они проникли и в сферу производства авиационно-ракетной и космической техники.

Крупнейший банк моргановской группировки «Морган гаранти траст компани оф Нью-Йорк» по своим капиталам занимал последние годы примерно пятое место среди банков Соединенных Штатов. В 1967 году активы «Морган гаранти траст компани оф Нью-Йорк» составили 9,2 млрд. долл., депозиты — 7,3 млрд. долл., доходы — 71 млн. долл. Активы другого моргановского банка — «Бэнкерз траст компани оф Нью-Йорк» — в 1967 году составляли 6,9 млрд. долл., депозиты — 6 млрд. долл., доходы — около 50 млн. долл. Через эти два основных банка, которые занимаются операциями с ценными бумагами ряда военно-промышленных монополий, финансовая группа Морганов контролирует частично или полностью таких основных подрядчиков военных министерств Соединенных Штатов, как «Дженерал электрик», «Юнайтед эйркрафт корпорейшн», «Норс америкэн Рокуэлл корпорейшн», «Дженерал дайнэмикс», «Америкэн телефон энд телеграф», «Боинг». Две из них — «Дженерал электрик» и «Норс америкэн Рокуэлл корпорейшн» — несомненно, входят в группу Морганов, в остальных же компаниях, относящихся к другим группировкам, группа Морганов принимает лишь существенное или небольшое участие. Все перечисленные выше военно-промышленные монополии в 1966/67 году вошли в первый десяток 100 основных военных подрядчиков США.

Помимо этих крупнейших военно-промышленных монополий финансовая группа Морганов контролирует ряд других военных подрядчиков, как, например, «Мартин-Мариетта», «Ньюпорт ньюс шипбилдинг энд драй док», «Интернэшнл бизнес машинз» и т. д.

Финансовая группа Рокфеллеров. Через гигантский банк «Чейз Манхэттэн бэнк», занимающий по своей величине второе место в США, группа Рокфеллеров связана

со многими военно-промышленными монополиями. В течение многих лет этот банк, активы и депозиты которого составили в 1967 году соответственно 17,8 млрд. и 15,8 млрд. долл. с доходами в 105 млн. долл., выступает регистратором выпусков акций монополий: «Дженерал дайнэмикс», которая многие годы возглавляла и продолжает возглавлять по сумме полученных военных заказов списки крупнейших военных подрядчиков США; «Дженерал моторз», занявшей в 1966/67 году среди 100 крупнейших военно-промышленных компаний девятое место; «Сперри Рэнд», которая по сумме полученных военных заказов в 1964/65 году стояла на десятом месте, а в 1966/67 году — на тринадцатом. «Чейз Манхэттэн бэнк» является также агентом по трансферту ценных бумаг у авиационно-ракетной монополии «Макдонелл-Дуглас», занявшей в 1964/65 году по сумме полученных военных заказов третье место, а в 1966/67 году — первое. Долгие годы, вплоть до 1965 года, «Чейз Манхэттэн бэнк» являлся агентом по трансферту ценных бумаг и у другой авиационно-ракетной монополии — «Мартин-Мариетта», которая более пяти лет неизменно входила в первый десяток крупнейших военных поставщиков министерства обороны США и только с 1964/65 года, с момента расширения эскалации военных действий во Вьетнаме, вызвавшей изменения в структуре военных заказов, в результате чего сократился приток заказов на ракеты, составлявшие основной объем военной продукции монополии, оказалась среди крупнейших подрядчиков во втором десятке. В 1966/67 году она по сумме полученных заказов стояла уже на двадцать четвертом месте.

Помимо главнейших подрядчиков Пентагона «Чейз Манхэттэн бэнк» связан и с другими военно-промышленными фирмами. В течение многих лет этот банк занимается текущими операциями таких значительных в военном производстве компаний, как «Вестингауз электрик», «Рэдио корпорейшн оф Америка», «Гудийр тайр энд раббер».

С военным производством группа Рокфеллеров связана, наконец, и непосредственно через свои нефтяные монополии, которые являются не только поставщиками горючего, смазочных материалов и т. д., но и производителями управляемых снарядов. В 1966/67 году нефтяная монополия Рокфеллеров «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» получила военных заказов на сумму в

235 млн долл., заняв тридцатое место среди 100 военных подрядчиков. Другая монополия этого семейства — «Стандард ойл компани оф Калифорния» в том же 1966/67 году получила военных заказов на 153 млн. долл., заняв сорок третье место среди 100 военных подрядчиков. Нефтяная монополия «Стандард ойл компани оф Индиана», также входящая в сферу влияния группы Рокфеллеров, в 1963/64 году получила военные заказы на сумму в 31,3 млн. долл., заняв восемьдесят третье место среди 100 военных подрядчиков. В 1967 году она оставалась примерно на том же месте.

Хотя компании группы «Стандард ойл», с которых Рокфеллеры начинали свою деятельность в качестве нефтяных магнатов, не имея тогда никаких интересов в финансовых учреждениях (все свои банковские операции они осуществляли через группу «Стандард ойл»), и приносят им наибольшие прибыли, современное могущество Рокфеллеров выросло не на них.

Могущество империи Рокфеллеров основано главным образом на банке «Чейз Манхэттэн бэнк» и связанных с ним страховых компаниях и инвестиционных банках. Именно путем установления различных банковских связей Рокфеллеры расширили свой круг промышленных интересов, охватив помимо нефтяной промышленности ряд отраслей военного производства. Исключительно через финансовые операции банка, занимающегося размещением ценных бумаг ряда военно-промышленных монополий, Рокфеллеры проникли в авиационно-ракетную и космическую, атомную промышленность и ряд других отраслей, захватив в свои руки контроль над многими военно-промышленными монополиями.

С крупнейшими военно-промышленными монополиями финансовая группа Рокфеллеров связана и через другой банк группировки — «Кемикл бэнк Нью-Йорк траст», который по величине своих капиталов находится на шестом месте среди крупнейших коммерческих банков США. В 1967 году активы «Кемикл бэнк Нью-Йорк траст» составили 8,4 млрд. долл., депозиты — 7,2 млрд. долл., доходы — 61 млн. долл. Многие годы «Кемикл бэнк Нью-Йорк траст» является агентом по трансферту ценных бумаг крупнейшей военно-промышленной монополии, несколько лет считавшейся военным подрядчиком № 1, — «Локхид эйркрафт». Этот же банк выступает регистратором выпусков акций «Макдонелл-Дуглас» и др.

Группа «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» связана с военным производством главным образом через финансовые операции головного банка. По величине своих капиталов «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» уже многие годы занимает третье место в Соединенных Штатах. В 1967 году его активы составляли 17,5 млрд. долл., депозиты — 15,2 млрд. долл. Доходы «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» в 1967 году исчислялись 113 млн. долл. Вместе со своим филиалом «Ферст нэшнл сити траст компани» банк, занимаясь операциями с ценными бумагами многих монополий, осуществляет в той или иной степени контроль над рядом военно-промышленных компаний. Так, до 1965 года группа «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» почти полностью контролировала таких крупных подрядчиков Пентагона, как «Боинг» и «Юнайтед эйркрафт корпорейшн». Банки «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» и «Ферст нэшнл сити траст компани» были единственными финансовыми учреждениями, которые вели все финансовые дела этих монополий. Но в 1965 году регистратором выпусков акций обеих компаний стал выступать банк финансовой группировки Морганов — «Бэнкерз траст компани оф Нью-Йорк», агентом же по трансферту ценных бумаг по-прежнему остался «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк».

«Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» многие годы являлся регистратором выпусков акций авиационно-ракетной монополии «Мартин—Мариетта», а с 1965 года стал ее агентом по трансферту ценных бумаг. Давним агентом по трансферту ценных бумаг является «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» и для военно-промышленной компании «Сперри Рэнд».

Финансовая группировка фордовских компаний с давних времен тоже проявляет значительный интерес к военному производству.

В годы агрессии в Корее промышленный гигант «Форд мотор компани», принадлежащий семейству Фордов, по сумме полученных им военных заказов занимал пятнадцатое место среди 100 крупнейших военных подрядчиков США. Но затем в связи с переходом США на ракетно-электронную технику объем военного производства «Форд мотор компани» сократился. В 1957/58 году военные продажи фирмы составили 9,3% общего объема продаж «Форд мотор компани»⁸. Несмотря на сокращение удельного веса военного производства в общем обо-

роте компании, абсолютные размеры ее продукции военного назначения большие, и «Форд мотор компани» все еще является важным военным производителем. В 1959/60 году в списках крупнейших военных подрядчиков Пентагона «Форд мотор компани» занимала пятидесятое место.

Большие надежды на укрепление позиций фирмы в военном производстве Форд связывал с назначением бывшего президента своей фирмы Р. Макнамары на пост министра обороны США — первоначально в правительстве президента Дж. Кеннеди, а затем и в правительстве президента Л. Джонсона. Надежды их оправдались. Многие годы фирма была занята выполнением крупного заказа министерства армии на противотанковые реактивные установки «Шилейла». В 1963/64 году «Форд мотор компани» по сумме полученных военных заказов заняла двадцать седьмое место среди 100 основных военно-промышленных монополий США, а в 1966/67 году — восемнадцатое.

Финансовая группировка фордовских компаний, хотя и имеет самостоятельный характер, все же связана и с другими финансовыми группами, в частности с группой «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк». Головной банк этой группировки «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» ведет многие текущие операции компании «Форд мотор компани», являясь ее агентом по трансферту ценных бумаг.

Другие нью-йоркские финансовые группировки, такие как «Мэнюфэкчурерз ХанOVER траст компани оф Нью-Йорк» и «Лимен — Гоулдмен, Закс», также не остались в стороне от военного производства.

Уолл-стритский банк **«Мэнюфэкчурерз ХанOVER траст компани оф Нью-Йорк»**, который по своей значимости стоит на четвертом месте, образовался в 1961 году путем слияния старого банка «Мэнюфэкчурерз траст компани» с банком «ХанOVER бэнк». В 1967 году активы «Мэнюфэкчурерз ХанOVER траст компани оф Нью-Йорк» составили 9,2 млрд. долл., депозиты — 8 млрд. долл., а доходы — 62 млн. долл.

Судя по старым связям обоих банков, в результате слияния которых образовался «Мэнюфэкчурерз ХанOVER траст компани оф Нью-Йорк», последний контролируется частично такими ведущими финансовыми группами Уолл-стрита, как группы Морганов и Рокфеллеров.

«Мэнюфэкчурерз Хановер траст компани оф Нью-Йорк» с 1961 года, то есть с самого начала своей деятельности, выступает регистратором выпусков акций крупнейшей военно-промышленной монополии «Локхид эйркрафт». Этот банк контролирует частично ряд военно-промышленных монополий, входящих в состав 100 основных военных подрядчиков США: «Крайслер корпорейшн», «Дженерал тайр энд раббер», «Юнион карбайд» и др.

Важные позиции в сфере производства вооружения захватила в последние десятилетия финансовая группа «Лимен — Гоулдмен, Закс». Головной банк этой группы «Лимен бразерс», выступив пионером в области финансирования авиалиний Соединенных Штатов, сумел поставить под контроль крупнейшую военно-промышленную монополию «Дженерал дайнэмикс», занимавшую многие годы первые места среди главных военных поставщиков вооруженных сил США. Но для полного и единоличного контроля фирмы у банка «Лимен бразерс» не хватило, очевидно, средств.

«Лимен бразерс», вообще, редко стремится к абсолютному контролю над промышленными компаниями. Этот банк действует, как правило, в коалиции с другими крупными банками. Именно поэтому к ведению текущих операций «Дженерал дайнэмикс» были допущены другие финансовые группы, прежде всего группы Рокфеллеров, Морганов и калифорнийские группировки. Инвестиционные банки «Лимен бразерс» и «Уэлз Фарго бэнк», с которым «Лимен бразерс» имеет совместные инвестиции и связан семейными узами, обеспечивают для «Дженерал дайнэмикс» размещение ценных бумаг и важные связи в области торговли. Без этих разнообразных банковских групп «Дженерал дайнэмикс» не смогла бы поддерживать свои позиции ведущей компании в военном производстве США.

Через своего партнера «Уэлз Фарго бэнк» «Лимен бразерс» связан с другими крупными военно-промышленными монополиями. «Уэлз Фарго бэнк» выступает регистратором выпусков акций у «Дженерал моторз» и у «Америкэн телефон энд телеграф». Помимо вышеперечисленных связей с военно-промышленными монополиями «Лимен бразерс» является обладателем контрольного пакета акций военно-электронной монополии «Сперри Рэнд».

С военно-промышленными монополиями связаны и многие провинциальные финансовые группы.

Представитель семейства Меллонов — Ричард Меллон многие годы заседает в правлении, в совете директоров такой военно-промышленной монополии, как «Дженерал моторз».

Долгие годы с «Дженерал моторз» было связано семейство Дюпонов, которому принадлежал контрольный пакет акций этой монополии. И только решение судебных органов принудило Дюпонов в 60-х годах продать принадлежащие их семейству и их химической компании «Е. И. Дюпон де Немур» акции «Дженерал моторз». Но хотя продажа акций этого концерна в основном завершена, дюпоновские банки по-прежнему играют значительную роль в ведении текущих операций «Дженерал моторз». «Уилмингтон траст», который управляет состоянием всего семейства Дюпонов, и другой банк Дюпонов — «Нэшнл бэнк оф Детройт» продолжают выступать агентами по трансферту ценных бумаг «Дженерал моторз».

Семейство Дюпонов связало свою судьбу с военным производством с давних времен. Впервые в деловых кругах Соединенных Штатов фамилия Дюпонов стала известна прежде всего как фамилия главы компании по производству пороха «Е. И. Дюпон де Немур». Небольшая когда-то фирма по производству пороха превратилась теперь в крупнейший американский атомный и военно-химический концерн. Сохранив старое название фирмы «Дюпон де Немур», Дюпоны сохранили и свою приверженность к военному производству.

В середине 60-х годов (1963/64—1964/65 гг.) «Е. И. Дюпон де Немур» по сумме полученных военных заказов занимала пятидесятое место среди 100 основных военно-промышленных компаний США. В 1966/67 году монополия, получив военных заказов на 180 млн. долл., передвинулась на тридцать седьмое место.

Еще до второй мировой войны Дюпоны приобрели контрольный пакет акций компании «Норс америкэн авиэйшн», которая стала одной из крупных военно-промышленных монополий США. Контроль над этой компанией (теперь она называется «Норс америкэн Рокуэлл корпорейшн») Дюпоны в настоящее время осуществляют совместно с другими финансовыми группировками. В совет директоров «Норс америкэн Рокуэлл корпорейшн» входят представители и Дюпонов, и Морганов. Но всеми фи-

нансовыми операциями фирмы занимаются только банки Морганов.

Банки Чикагской группы наряду с другими финансовыми группами занимаются текущими операциями, например, таких крупнейших военно-промышленных монополий, как «Дженерал дайнэмикс», «Дженерал моторз», «Америкэн телефон энд телеграф» и др.

Важное место в военном производстве занимают калифорнийские финансовые группы.

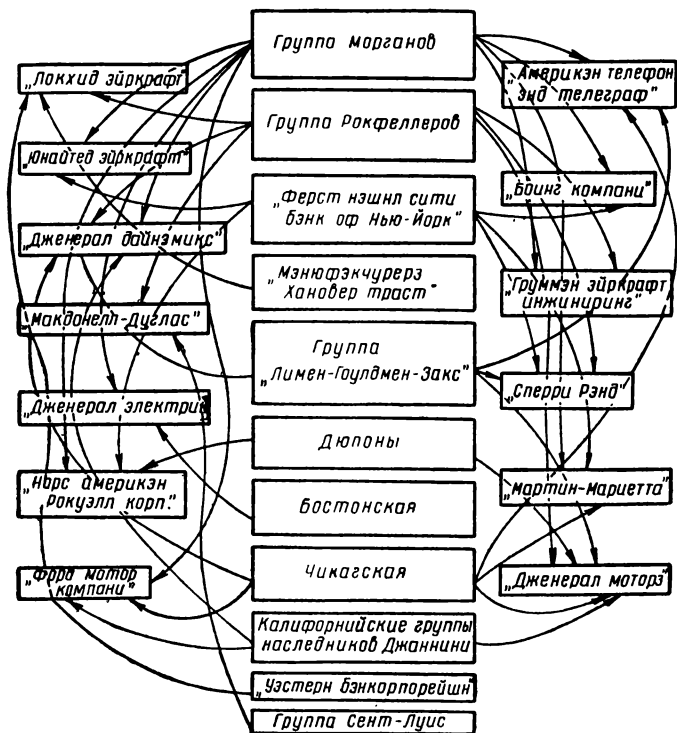
Один из крупнейших банков не только в Соединенных Штатах, но и во всем капиталистическом мире — **«Бэнк оф Америка»**, принадлежавший некогда финансово-промышленной империи семейства Джаннини, а теперь наследникам Джаннини, являлся в 1967 году обладателем активов на сумму 21,3 млрд долл. и депозитов на сумму 19,1 млрд. долл. с годовым доходом в 130 млн. долл. Этот банк многие годы ведет все операции по выдаче ценных бумаг, регистрации трансфертов и перечислению и переводу денежных сумм и другие текущие операции таких крупнейших военно-промышленных монополий, как «Дженерал дайнэмикс», «Дженерал моторз».

Другой крупнейший калифорнийский банк — «Уэстерн бэнкорпорейшн» — сравнительно молодой банк, но с большими возможностями. Основан он в 1957 году под названием «Ферстамерика корпорейшн» (новое название ему было дано в апреле 1961 г.) крупнейшими промышленно-финансовыми группами Калифорнии. Через свой филиал «Юнайтед Калифорния бэнк» «Уэстерн бэнкорпорейшн» контролирует частично крупнейшую военно-промышленную монополию «Локхид эйркрафт». «Юнайтед Калифорния бэнк» многие годы является регистратором выпусков акций этого концерна.

С военно-промышленными монополиями связаны и многие другие менее крупные финансовые группировки США. Но немисливо показать связи всех финансовых групп со всеми военными подрядчиками министерства обороны. Поэтому ограничимся лишь связями крупнейших и давно известных военно-промышленных монополий с основными финансовыми группами Соединенных Штатов Америки.

Для большей наглядности описанных выше финансовых связей военно-промышленных монополий с некоторыми финансовыми группами США приведем следующую схему.

КРУПНЕЙШИЕ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ МОНОПОЛИИ И ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ГРУППЫ, ИХ КОНТРОЛИРУЮЩИЕ



Как видно из приведенной выше схемы, ни одна военно-промышленная монополия не находится под единоличным контролем одной какой-либо финансовой группы. На современном этапе все более типичным становится совместный контроль над одной военно-промышленной монополией со стороны нескольких финансовых учреждений различных финансовых групп, дележ между ними сфер влияния внутри этих монополий. Такое положение отвечает интересам как военно-промышленных монополий, так и самих финансовых групп. Объясняется это тем, что с развитием военного производства и концентрацией его в крупнейших военно-промышленных монополиях оборот капитала у них настолько возрос, что им уже

трудно вести дела в рамках обслуживания одним банком или финансовой группой. Последние также заинтересованы в этом, так как финансовые операции в союзе с другими банковскими группировками менее чреватые опасными последствиями и поэтому более выгодны. Это не мешает тем же финансовым группам всеми возможными средствами вести друг с другом ожесточенную борьбу за сферы влияния в военном производстве, которое приносит им немалые барыши.

Финансовые группы, связанные с военным производством, о которых говорилось выше, заинтересованы в гонке вооружений и развязывании агрессивных действий, так как на каждый цент вкладываемого ими капитала с увеличением притока военных заказов они получают большой процент прибыли. Ведь только благодаря эскалации войны во Вьетнаме в октябре 1966 года правлением Федеральной резервной системы не без содействия министерства обороны США было принято выгодное для банков специальное решение о повышении учетной ставки на ссудный капитал, идущий на расширение военного производства. А что такое учетная ставка? Учетная ставка — это доля, которую банки получают за предоставление займов своим наиболее надежным клиентам, и все остальные ставки на займы устанавливаются в зависимости от этого уровня. Благодаря принятому решению банки, предоставляющие кредиты военно-промышленным корпорациям, имеют возможность получать небывало высокие прибыли — 7,5% годовых⁹. Это на 1/3 выше той нормы прибыли, которая существовала до принятия этого решения. На каждый цент — огромный процент.

Совершенствование фабрики смерти

Стремясь как можно больше заработать на поставках оружия и военной техники, фабриканты смерти постоянно совершенствуют свой административно-производственный аппарат. Путем ряда организационных мероприятий они добиваются от него гибкой и четкой работы, более эффективной отдачи.

При сравнении организационной структуры придворных поставщиков «его величества Пентагона» можно заметить, что легаты военно-промышленного комплекса Соединенных Штатов состоят либо из отдельных групп,

которые, в свою очередь, делятся на отделения, либо непосредственно из отделений.

Разделение концернов на группы осуществляется всегда только по виду выпускаемой продукции. Группы же делятся на отделения либо по виду продукции, либо по географическому размещению. Во главе каждой группы стоит соответствующий вице-президент корпорации, которому подчиняются все отделения данной группы во главе с соответствующими главными управляющими отделений.

Военно-промышленные монополии «Дженерал электрик», «Мартин-Мариетта», «Рэдио корпорейшн оф Америка», «Вестингауз электрик», как и многие другие американские монополии, делятся на группы, которые разбиваются на отделения.

Такие же военно-промышленные гиганты, как «Дженерал дайнэмикс», «Норс америкэн Рокуэлл корпорейшн», «Боинг» и т. п., подразделяются непосредственно на отделения. Отделения, так же как и в первом случае, формируются либо по географическому принципу, либо по виду выпускаемой продукции.

Основой организации любой монополии всегда являлась функциональная структура. Каждый отдел занимается соответствующим участком работы. Так, производственный отдел руководит всей производственной работой, ведущейся на предприятиях корпорации, финансовый отдел — всеми финансовыми вопросами и т. д. Специальные отделы занимаются правительственными заказами.

В военно-промышленных монополиях государственными заказами занимаются также специальные отделы. Обычно такие отделы называются отделами военной продукции и связей с правительством или просто отделами связей с правительством.

Чтобы яснее представить процесс прохождения и выполнения той или иной монополией военных заказов, рассмотрим организационную структуру военных подрядчиков на примере двух военно-промышленных монополий — «Дженерал дайнэмикс» и «Дженерал электрик».

«Дженерал дайнэмикс» состояла на начало 1966 года из двенадцати отделений, каждое из которых специализировалось на производстве определенной продукции.

Основную продукцию компании по отделениям на период 1961—1966 годов составляли:

отделение «Конвэр» — военные и коммерческие транспортные реактивные самолеты, авиационные электронные системы, а также ракетные ускорители «Литл Джо-II» для проекта «Аполлон». Отделение занималось разработкой и производством ракет «Атлас», «Кентавр» и различных частей к другим ракетам и космическим кораблям;

отделение «Форт-Уорт» — прежде занималось в основном разработкой и производством сверхзвуковых реактивных бомбардировщиков «Б-58», затем стало заниматься предварительными разработками и конструированием тактических истребителей «Ф-111». Выпускала отдельные узлы и блоки к различным самолетам и ракетам. Отделение работало также над проблемой создания атомных самолетов. В 1963 году оно получило самый крупный за последние годы заказ министерства обороны США на новый истребитель-бомбардировщик «ТФХ», усовершенствованный вариант истребителя «Ф-111». Истребитель-бомбардировщик «Ф-111» (новый вариант) принят на вооружение военно-воздушными силами США в качестве одного из основных самолетов;

отделение «Помона» — выпускало тактические и зенитные ракеты и электронное оборудование к ним, управляемые реактивные снаряды класса земля — воздух «Тартар» и «Террьер» в усовершенствованном варианте, управляемые реактивные снаряды «Редай», «Маулер»;

отделение «Электрик боут» — вело разработку, строительство, текущий и капитальный ремонт атомных подводных лодок для военно-морских сил Соединенных Штатов. Атомные реакторы и отдельные части к ним поставлялись отделению либо самим заказчиком (ВМС), либо отделением фирмы «Дженерал атомик», либо другими компаниями (по контрактам). Отделение занималось также работами по реконструкции обычных подводных лодок.

«Электрик боут» сконструировало и построило для военно-морских сил США большинство атомных подводных лодок, в том числе две первых атомных подводных лодки и первую подводную лодку, оснащенную баллистическими ракетами. В 1955 году отделение получило от ВМС США заказ на строительство 19 атомных подводных лодок. К 1964 году им было уже спущено на воду 16 лодок. В 1964 году «Электрик боут» приступило к строительству специальной подводной лодки целиком из алюминия для научных работ на большой глубине океана.

Отделение занималось конструированием и производством радиотелескопов, контрольно-распределительных систем для подводных лодок и т. п.

Большую научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую работу отделение вело в области изучения эффективных средств борьбы с атомными подводными лодками, в области звуковых и вибрационных систем, вентиляционных установок на подводных лодках и т. д.;

отделение «Дженерал атомик» — выпускает атомные реакторы для подводных лодок с ракетами «Поларис», а также атомные реакторы различного назначения, в том числе для научно- и военно-исследовательских работ, для атомных энергетических установок;

отделение «Электро дайнэмикс» — занималось производством электромоторов, генераторов, моторогенераторных агрегатов, специальных вентиляторов, а также мощных установок «Дайнэпэк», применяемых для обработки металлических частей сжатыми газами.

Большая часть текущей продукции отделения поставлялась промышленным заказчикам, занимавшимся машиностроением, производством кондиционных установок и грузоподъемного оборудования. Но в то же время по заказам министерства ВМС отделение выпускало специальное оборудование для военных кораблей и коммерческих судов;

отделение «Электроникс» — производило электронную аппаратуру «Сонобой» для борьбы с подводными лодками, а также навигационную, гидроакустическую и радиоаппаратуру. Отделение полностью оборудовало центры управления ракетами на мысе Кеннеди, штат Флорида, и в городе Хьюстон, штат Техас;

отделение «Ликуид карбоник» — занималось получением сжатых газов: кислорода, азота, углекислого газа, ацетилен, аргона, водорода, окиси азота и др. Отделение работало также над проблемами получения новых видов топлива для реактивных и ракетных двигателей;

отделение «Матириэл сервис» — совместно с соответствующими филиалами «Дженерал дайнэмикс» («Фримен коул майнинг», «Консолидейтед марбелхед лайм», «Матириэл сервис корпорейшн (Делавэр)», «Стирнс диспозел компани») занималось добычей каменного угля, песка, гравия, извести и огнеупорных материалов. Отделение обеспечивало корпорацию необходимыми строительными материалами и топливом;

отделение «Стромберг-Карлсон» — выпускало электронную телефонную аппаратуру и оборудование. Основными клиентами отделения являлись телефонные фирмы и военные учреждения.

С начала 1965 года отделение «Стромберг-Карлсон» стало считаться дочерней компанией «Дженерал дайнэмикс». «Стромберг-Карлсон компани» образовалась на основе бывшего отделения «Дженерал дайнэмикс» — «Стромберг-Карлсон дивижн» и компании «Юнайтед Стейтс инструмент корпорейшн».

«Стромберг-Карлсон компани» контролируется двумя компаниями — «Дженерал дайнэмикс» (контрольный пакет акций составляет 88,5%) и западногерманской фирмой «Сименс унд Гальске, АГ»;

отделение «Канадэйр лимитед» — занималось производством самолетов и запасных частей к ним, а также реконструкцией и капитальным ремонтом самолетов на заводах в районе Монреаля, Канада. Отделение «Канадэйр» является ведущей самолетостроительной фирмой в Канаде;

отделение «Куинси» — занималось строительством надводных кораблей (военных и коммерческих), производством тяжелого оборудования и отдельных компонентов к крупным системам оружия.

Отделение было создано в начале 1966 года и сразу же получило от министерства военно-морского флота заказы на строительство 9 надводных кораблей и переделку 3 бывших танкеров под корабли, оснащенные специальной аппаратурой и приборами, необходимыми для работы по программе «Аполлон» (программа посылки космического корабля на Луну).

Все отделения крупнейших монополий, независимо от организационной структуры, являются децентрализованными, вполне самостоятельными административными единицами. Они представляют собой как бы самостоятельные фирмы внутри больших корпораций. Все деловые связи между отделениями одной монополии осуществляются как между совершенно разными компаниями. Продажа и покупка продуктов одного отделения другим отделением производится по рыночным ценам.

Структуру некоторых отделений можно рассмотреть на примере отделения «Арма» фирмы «Америкэн бош арма», которое выпускало системы управления и контроля к ракетам «Атлас» (первичным подрядчиком, по-

ставщиком ракет «Атлас» была «Дженерал дайнэмикс»; отделение «Конвэр»).

Во главе отделения «Арма» стоит управляющий, который подчиняется центральному правлению «Америкэн бош арма». При управляющем отделении имеются: специальное управление контрактов, а также различные производственно-технические управления.

Все вопросы, касающиеся внутренних дел отделений, решаются самими отделениями. Отделения добиваются военных подрядов, оформляют их и заключают контракты, хотя и согласуют свои действия с соответствующими отделами правления корпорации. Вместе с тем все сложные вопросы, имеющие отношение не только к корпорации в целом, но и к различным ее отделениям, решаются правлением корпорации — советом директоров, непременными членами которого являются главные управляющие отделений, вице-президенты корпорации.

Степень автономии отделений различна и определяется характером полномочий, передаваемых им центральным правлением корпорации. Наиболее высоко децентрализованы отделения корпорации с организационной структурой типа «Дженерал дайнэмикс». В этом случае отделения подчиняются непосредственно центральному правлению. В корпорациях же с организационной структурой типа «Дженерал электрик» отделения подчиняются руководству группы, а последнее — правлению корпорации.

Тем не менее «Дженерал электрик» также не отказывается от идеи децентрализации, так как без децентрализованной системы управления ей стало бы трудно руководить компанией, выпускающей более 250 тыс. различных изделий, входящих в номенклатуру 15 (из 21) основных отраслей промышленного производства, и имеющей почти 400 тыс. человек на 252 заводах в 24 странах¹⁰.

Первый шаг по пути децентрализации был предпринят в январе 1968 года, когда впервые за последние 16 лет «Дженерал электрик» провела реорганизацию на высшем административном уровне. Правда, некоторые структурные изменения были проведены еще в 1964 году, но они касались лишь децентрализации групп и отделений. Центральное правление монополии оставалось без изменений.

Цель последней реорганизации заключалась в децентрализации именно центрального управления и в расши-

рении высшего административного состава корпорации-гиганта. В результате децентрализации центрального управления вместо прежних пяти групп было создано десять, вместо 29 отделов — 47. Число отделений было увеличено со 110 до 150.

Высшей административной формой управления стала так называемая «канцелярия президента», состоящая из президента компании, председателя и трех вице-президентов. На бумаге новая форма правления выглядела весьма просто: Фред Борч — президент и главный управляющий, Герольд Филипп — председатель и три вице-президента: Вильям Деннлер, бывший глава группы энергетических установок; Джек Паркер, который до реорганизации возглавлял группу авиационно-ракетной и военной продукции; Герман Вайс, бывший управляющий группой потребительских товаров. Всего пять человек. На деле эта реорганизация, вызванная в первую очередь благоприятно расширяющимся объемом рынка сбыта (только за 1966—1967 гг. «Дженерал электрик» ежегодно увеличивала сбыт продукции почти на 1 млрд. долл.), гораздо серьезнее.

Реорганизация «Дженерал электрик» 1968 года преследовала задачи достижения «большей гибкости» и «ясной четкости» в делах управления компании по децентрализованным товарным направлениям.

Хотя последнее слово при решении всех важных и серьезных задач фирмы остается за президентом компании, вопросы по делам планирования экономики, политики и принятия общих обязательств «Дженерал электрик», оказывающих как краткосрочное так и долгосрочное влияние на ее обширный бизнес, должны решаться председателем компании совместно с тремя вице-президентами. Вице-президенты «канцелярии президента», составляющие костяк центрального исполнительного «квинтета» при дирекции, должны разрешать от имени президента все проблемы с подчиненным административным составом компании. Вице-президентам «канцелярии президента» начертано выполнять функции «второго» зрения, слуха и голоса президента. Как комментируют американские журналисты, их статут идентичен статуту первых помощников президента США.

Коллегиальность в управлении компанией, по мнению руководителей «Дженерал электрик», сделает работу фирмы более оперативной и точной, а также предоставит

возможность держать канцелярию президента в курсе всех дел компании.

Каждый из трех вице-президентов «канцелярии президента» курирует соответствующие группы монополии. На январь 1968 года «Дженерал электрик» состояла из 10 групп, 47 отделов и 150 отделений. С военным производством в первую очередь связаны группы «Эйркрафт энджин» и «Аэроспейс». В этих группах каждое отделение имеет свой, строго определенный производственный профиль. Одно отделение выпускает электронные системы управления для ракет и самолетов, другое — оборудование для запуска управляемых реактивных снарядов, третье — реактивные двигатели для военных самолетов и управляемых реактивных снарядов и т. п. В группе «Пауэр дженерейшн» ряд отделений также работает по военным заказам. В частности, они занимаются производством ядерно-взрывчатых веществ, головок с атомными и водородными зарядами к ракетам, атомных реакторов для подводных лодок и т. д.

Новая организация «Дженерал электрик» напоминает структурную организацию «административной тройки» другого гиганта промышленности США — «Дженерал моторз», введенную последней незадолго до реорганизации «Дженерал электрик». Надо сказать, что впервые реорганизация подобного рода была проведена примерно в 1965 году крупнейшей американской монополией «Юнион карбайд». Деловым миром Соединенных Штатов она не была воспринята тогда всерьез и рассматривалась скорее как «интригующий» эксперимент.

Когда же вдруг в течение всего лишь одной недели подобная реорганизация была проведена сразу в двух компаниях — «Дженерал электрик» и «Борден», деловые люди отнеслись к ней более серьезно. Структурные реорганизации такого типа стали рассматриваться уже чем-то вроде нового направления в системе управления корпорациями, привлекающего все больше сторонников.

Увеличение размеров и сложности организационной структуры промышленных корпораций Соединенных Штатов, возрастающие масштабы их затрат, быстро изменяющаяся производственная технология и острая конкурентная борьба привели к тому, что административно-хозяйственные аппараты американских корпораций стали разрабатывать и применять у себя новые методы руководства и организации производства. Немалую поль-

зу извлекли они из административно-хозяйственного опыта министерства обороны США в период пребывания на посту министра обороны Р. Макнамары.

Новые методы руководства и управления промышленностью сводятся в основном к следующему. Прежде всего компания составляет план-программу, который охватывает перспективное планирование, начиная с исследования перспективных рынков сбыта для новой продукции; анализ целевых направлений фирмы, ее ресурсов и возможностей; сравнение перспективных потребностей рынка с ресурсами и возможностями фирмы; выбор оптимального направления деятельности фирмы и поиск мероприятий, наилучшим образом обеспечивающих осуществление намеченного плана.

Главной заботой высшей администрации в любом мероприятии является распределение ограниченных и дефицитных ресурсов на разные периоды времени. Администрация компании старается интегрировать составление бюджета на один год с долгосрочным планированием в запрограммированном ежегодном цикле. Причем вопросы краткосрочного планирования производства для промышленных фирм США — давно практикуемый элемент процесса управления производством, долгосрочное же планирование — дело новое.

Все большее применение в руководстве и организации производства получают такие методы, направленные на повышение эффективности расходуемых средств, как многофакторная оптимизация, стоимостный и системный анализ.

Многофакторная оптимизация представляет собой анализ технических показателей, выявляющий максимальные возможности выполнения определенной работы при минимальных общих затратах и удовлетворении требований по характеристикам, надежности и эксплуатации продукции, а также выявляющий и ликвидирующий причины, вызывающие излишние затраты.

В соответствии с принципами многофакторной оптимизации любой процесс планируемого производства должен сопровождаться тщательным анализом других возможных вариантов решения задачи фирмы, прежде всего на основании сопоставления возможных затрат на альтернативные варианты с выбором наиболее экономичного, то есть стоимостным анализом.

Любую фирму можно рассматривать в виде опреде-

ленной системы, состоящей из различных функциональных звеньев, каждое из которых имеет свои ограниченные цели. Основное назначение системного подхода как раз заключается в мобилизации всех ресурсов фирмы для достижения эффективной деятельности организации в целом, что вовсе не означает достижения максимальной эффективности всех ее отделений.

К новым методам руководства производством относится система создания проектных организаций. При разработке каким-либо предприятием новой продукции или при получении нового крупного заказа создается специальная проектная организация во главе с руководителем проекта. Основной задачей руководителя проекта является руководство функциональными исполнителями таким образом, чтобы достигнуть эффективного осуществления проекта в целом. Руководитель проекта сосредоточивает свое основное внимание на целях и задачах всего проекта, а не на узких проблемах производства, реализации и финансирования отдельных элементов проекта, входящих в компетенцию соответствующих административных лиц.

Получив некоторое представление о структурной организации и новых методах руководства производством поставщиков военной продукции, попытаемся схематично проследить процесс прохождения и выполнения военных заказов в военно-промышленных монополиях.

Отдел военной продукции и правительственных связей (или отдел правительственных связей) определенной компании путем прямых переговоров договаривается с интересующим ее военным ведомством о предоставлении компании соответствующих военных заказов. Получив согласие данного ведомства и санкцию министерства обороны, дальнейшие более конкретные переговоры компания поручает уже вести специальным управлениям контрактов тех отделений, которые будут непосредственно выполнять эти заказы. Управление контрактов, обсудив с материально-техническим управлением военного ведомства все условия и детали предстоящей работы, оформляет этот заказ контрактом, удовлетворяющим интересы обеих сторон. После оформления контракта отделение фирмы приступает к реализации военного заказа. Готовая продукция сдается отделением тому материально-техническому управлению, которое оформляло с фирмой контракт на заказ.

На практике весь этот процесс оказывается значительно более сложным. Он проходит поэтапный контроль всех управлений, ведающих вопросами закупки вооружения, вплоть до управления при помощнике министра обороны по тылу и сооружениям, как при оформлении заказа, так и при сдаче подрядчиком готовой продукции. Закупочные органы министерств видов вооруженных сил, материально-технические управления на протяжении всего этого процесса руководят и наблюдают за выполнением заказов военно-промышленными фирмами через конторы заводского представительства, через начальников испытательных площадок и групп содействия выполнению заказов, которые имеются в каждом промышленном районе страны. Контролируя качество и надежность выпускаемой подрядчиком продукции, материально-технические управления имеют возможность помогать подрядчикам в разрешении задач, возникающих как при непосредственном выполнении заказов, так и при испытании готовой продукции.

Участие военно-промышленной компании в программе выполнения военных заказов также не ограничивается отделами правительственных связей, управлениями контрактов и отделениями, занимающимися непосредственно производством военной продукции. Весь производственный аппарат фирмы оказывается вовлеченным в военное производство, так как отделения, непосредственно выполняющие военный заказ, безусловно, не могут действовать изолированно, например, от финансового отдела компании, от ее общепроизводственного отдела, от отдела промышленных связей и т. п.

Довольно часто при выполнении военных заказов военно-промышленные монополии охотно арендуют государственные заводы.

В современных Соединенных Штатах Америки государственной собственностью являются вся атомная промышленность, крупные электростанции, заводы по производству атомных и водородных бомб и многие другие предприятия военного назначения. Еще в период второй мировой войны капиталисты избегали строить военные предприятия, и подавляющая часть заводов, обслуживающих военные нужды, была построена в США на государственные средства. Монополии сочли тогда более выгодным для себя все расходы по строительству военных предприятий переложить на государство, а эксплуа-

тировать их на арендных началах. Тем более, что государство предоставляло эти предприятия в аренду на самых выгодных для монополий условиях. В отличие от обычных арендаторов, арендаторы государственных заводов не несли и не несут никакого производственного или финансового риска. Все расходы включались в цену продукции, продаваемой государству, которое в большинстве случаев являлось единственным ее покупателем.

В условиях современного научно-технического прогресса для создания новых отраслей или даже предприятий требуются огромные капиталовложения. Монополии не желают брать на себя риск таких расходов, которые в течение более или менее длительного срока не принесут прибыли. В таких случаях на помощь монополиям приходит буржуазное государство, которое полностью осуществляет финансирование строительства предприятий новых отраслей. И пока эти предприятия проходят стадию освоения технологического процесса и налаживания организации производства, все убытки несет государство. Монополии же, эксплуатируя эти заводы на выгодных для себя условиях аренды, получают колоссальные прибыли. После полного освоения технологических процессов, когда предприятия становятся вполне рентабельными, монополии начинают предпринимать шаги для приобретения этих предприятий по заниженным ценам.

Поэтому, несмотря на то что военное производство приносит монополиям большие прибыли и выгодно, моно-

ТАБЛИЦА 3

Частные капиталовложения в строительство заводов и на приобретение оборудования в процентах от валового продукта, создаваемого частными фирмами (без сельского хозяйства)

	Всего	Оборудование	Комплектные заводы
20-е годы	10,4	5,8	4,6
30-е годы	6,9	4,6	2,3
1940—1945 гг	5,4	4,0	1,4
1946—1951 гг	9,8	7,4	2,4

Источник: «Markets after Defence Expansion», Wash., 1952, р 37

полии не заинтересованы во вложении капитала в строительство собственных военных заводов. Рассмотрим динамику частных капиталовложений в строительство заводов и на приобретение оборудования для них за ряд лет мирного и военного времени.

Из таблицы 3 видно, что относительная величина частных капиталовложений в строительство заводов была наибольшей (10,4%) в годы мирного развития и наименьшей (5,4%) — в годы войны.

Это происходит потому, что в военное время большинство наиболее важных предприятий строится за счет государства. Расчеты капиталистов в период войны сводятся к следующему: переложить риск в строительстве военных предприятий на государство и максимально использовать военную конъюнктуру для ускорения реального оборота основного капитала своих собственных предприятий и тем самым быстрее амортизировать стоимость старого оборудования, а по окончании войны использовать накопленный амортизационный фонд для скупки государственных предприятий, которые будут распроданы монополиям по заниженным ценам. Так оно на деле и получилось после окончания второй мировой войны. Большая часть заводов, построенных в период второй мировой войны, уже к 1947 году была распродана в основном тем монополиям, которые их эксплуатировали в период войны, и распроданы из расчета 22 центов с каждого доллара первоначальной стоимости¹¹.

Такое же положение сложилось и в годы агрессии в Корею. Так, в 1953 году государство затратило на строительство никелеплавильного завода, который эксплуатировался «Ханка майнинг компани», 22 млн. долл., а после окончания войны в Корею, собственно через несколько месяцев после пуска завода, продало его этой же компании всего за 1,7 млн. долл.¹²

Продавая государственные заводы своим бывшим подрядчикам, арендовавшим прежде эти заводы, военные ведомства при оформлении купли-продажи часто вносят оговорки, в которых предусматривается, в случае необходимости, возможная эксплуатация вооруженными силами США этих предприятий для производства соответствующей военной продукции. В 1962—1963 годах для продажи частным компаниям было выделено 28 государственных заводов, находившихся в эксплуатации у подрядчиков министерства обороны. Из этих заводов 12 были

проданы без всяких оговорок, а 16 — с оговорками, о которых говорилось выше. Когда завод продавался с условием возможной эксплуатации его вооруженными силами США, закупочные органы министерства обороны создавали на территории завода специальные подразделения контроля. Специальные подразделения контроля и проверки качества продукции создаются часто военными министерствами и на территориях заводов их основных подрядчиков для наблюдения за ходом выполнения работ по особо важным и крупным военным заказам.

Эксплуатация государственных заводов на арендных началах — лишь одна из форм использования монополиями государственной собственности при выполнении военных заказов. Другой формой использования государственной собственности является приобретение оборудования за счет государства для предприятий, выполняющих военные заказы. Эта форма существовала еще во вторую мировую войну, но практиковалась реже, чем первая. Наибольшее применение она получила с начала агрессии в Корее. За период с 1950 по 1956 год министерствами видов вооруженных сил было поставлено монополиям, выполнявшим их военные заказы, оборудования на сумму более 3 млрд. долл.¹³

В 1964/65 году в связи с расширением агрессии США во Вьетнаме перегрузка подрядами некоторых компаний по обработке металлов неожиданно оказалась настолько большой, что эти фирмы вынуждены были обратиться в министерство обороны с просьбой обеспечить их некоторыми частями к станкам, необходимым для расширения мощностей, так как своими силами они не могли управиться в срок. Министерство обороны удовлетворило их просьбу.

Для расширения мощностей военного назначения военно-промышленные монополии широко пользуются и правительственными субсидиями. Еще в годы второй мировой войны увеличение потока военных заказов сопровождалось правительственными дотациями, которые министерство обороны выдавало своим подрядчикам на расширение их производственных мощностей. Так, в 1942 году «Дженерал электрик» на расширение мощностей своих предприятий военного назначения, вызванное увеличением потока военных заказов, которые сулили ей колоссальные прибыли, вложила 78 млн. долл. собственного капитала. Министерство же обороны «добавило»

«Дженерал электрик» 112 млн. долл., то есть оно предоставило компании безвозмездную ссуду, которая превысила капиталовложения самой фирмы почти в 1,5 раза. Примерно так же «расширяли» свои предприятия в период войны многие другие военно-промышленные монополии — подрядчики министерства обороны, такие как «Дженерал моторз», «Е. И. Дюпон де Немур» и т. п.

В годы агрессии США во Вьетнаме такая форма поощрения военно-промышленных монополий к расширению их производственных мощностей военного назначения вновь получила широкое применение. В 1964/65 году на расширение производственных мощностей подрядчиков, выпускающих боеприпасы, спрос на которые со стороны американских вооруженных сил во Вьетнаме очень велик, министерство обороны отпустило 274 млн. долл.

Итак, в Соединенных Штатах хорошо налаженное производство орудий смерти поощряется и совершенствуется с каждым годом.

Взращенные войной и подкармливаемые милитаризацией и гонкой вооружений, фабриканты смерти вместе со своими покровителями, денежными тузами, из каждого цента, положенного на наковальню войны, выковывают кучу долларов. Их не смущает кровь на этих долларах.

Покупатель с тысячью лиц

Вскоре после окончания второй мировой войны, которая пронеслась над многими странами подобно опустошительному урагану, когда народы, пострадавшие от нее, залечивали свои раны, в Соединенных Штатах начала проводиться политика гонки вооружений и милитаризации народного хозяйства, которая явилась своеобразной формой сохранения и расширения в интересах монополий государственного военного рынка. Специфичность подобного рынка заключается в том, что система «свободных» рыночных отношений заменяется работой на заказ, то есть когда продавец (военно-промышленные монополии) и покупатель (государство) договариваются о сделке до того, как выпущена продукция.

Официально покупатель военной техники на государственном рынке один — государство, на деле покупателей очень много. Государство выступает здесь многоликим покупателем в виде многочисленных правительственных учреждений, отвечающих за покупку вооружения, начиная от министерства обороны, министерств видов вооруженных сил, различных военных служб и кончая ведомствами, не подчиняющимися министерству обороны, такими как комиссия по атомной энергии и т. п. Как сказал один из членов палаты представителей, сеть учреждений, занимающихся военными закупками, представляет собой «запутанный калейдоскоп директоров, комитетов, специальных помощников, помощников министров и других учреждений и офицеров»¹.

И хотя в 1961—1965 годах в США была проведена некоторая реорганизация системы прохождения военных

заказов в целях ее централизации, сеть учреждений, занимающихся военными заказами и закупками, по-прежнему осталась громоздкой.

Высшим органом, планирующим военную политику США, является Совет национальной безопасности.

Основные обязанности Совета национальной безопасности заключаются в разработке военно-мобилизационных планов, в определении степени потребности вооруженных сил США в новом вооружении и объема военных заказов, в координации и направлении всей деятельности военных и гражданских ведомств в этой области.

Членами Совета национальной безопасности являются вице-президент США, государственный секретарь, министр обороны и директор Управления планирования мобилизации ресурсов. Работой Совета национальной безопасности руководит сам президент, так как Совет национальной безопасности входит в состав Исполнительного аппарата при президенте и формально является его совещательным, консультативным органом.

Через министра обороны Совет национальной безопасности осуществляет связь с министерством обороны, координирует и направляет его деятельность в области программ вооружения и военных заказов. Свою политику в области системы военных заказов Совет национальной безопасности согласовывает и с Управлением планирования мобилизации ресурсов, директор которого, как упоминалось выше, является членом Совета национальной безопасности.

Если Совет национальной безопасности занимается вопросами общего направления военно-экономической политики, то Управление планирования мобилизации ресурсов, которое также входит в Исполнительный аппарат при президенте, разрабатывает более конкретные планы и программы по мобилизации экономики на случай объявления в стране чрезвычайного положения. От имени президента управление осуществляет общее руководство по мобилизационным планам, возлагая решения конкретных задач на другие исполнительные органы США — министерства и управления, специально созданные для решения подобных задач. Через министра обороны, который входит в состав Управления планирования мобилизации ресурсов, управление координирует работу министерства обороны США, решающего практические задачи в области производства вооружения, планирования и рас-

пределаения военных заказов и контроля за их выполнением.

В министерстве обороны, которое наряду с обычной, чисто военной деятельностью осуществляет в настоящее время управление государственной военной промышленностью, имеются специальные отделы (во главе со специальными помощниками министра), которые ведают государственными военными работами, недвижимым имуществом, вопросами промышленности и торговли, хранения и распределения материалов, оборудования, планирования производства.

Конкретными и практическими вопросами размещения военных заказов и закупок вооружения в системе министерства обороны занимается помощник министра обороны по тылу и сооружениям. Управление при помощнике министра руководит всей работой в системе вооруженных сил по размещению заказов и оформлению закупок готовой продукции, устанавливает очередность выполнения программ военных закупок, содействует быстрому выполнению одобренных планов производства. Помощник министра обороны по тылу и сооружениям координирует программы военных заказов и закупок вооружения между министерством обороны и министерствами видов вооруженных сил, где за осуществление подобных программ отвечают соответственно помощник министра армии по тылу и сооружениям, помощник министра военно-морских сил по тылу и сооружениям, помощник министра военно-воздушных сил по тылу и сооружениям.

В министерстве армии исполнительным органом, занимающимся вопросами производства вооружения и снабжения им сухопутных сил, является Управление материально-технического обеспечения армии.

Управление материально-технического обеспечения министерства армии занимается всеми вопросами по обеспечению необходимым вооружением, начиная с научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в этой области и кончая производством и снабжением армии соответствующими видами вооружения.

В министерстве военно-морских сил исполнительными органами, занимающимися вопросами производства вооружения, закупок и размещения военных заказов на необходимые им виды вооружения, являются материально-технические управления министерства ВМС, к числу которых относятся: главное управление вооружения, глав-

ное управление кораблестроения, главное инженерно-строительное управление и главное управление снабжения и отчетности.

В соответствии с проведенной в 1963 году реорганизацией в системе материально-технического обеспечения министерства ВМС главные управления министерства подчинены начальнику материально-технического обеспечения военно-морских сил, который, в свою очередь, подчиняется помощнику министра военно-морских сил по тылу и сооружениям и непосредственно министру ВМС.

В министерстве военно-воздушных сил вопросами производства вооружения и обеспечения им военно-воздушных сил занимаются два управления — управление по материально-техническому обеспечению ВВС и по разработке авиационно-космических систем оружия. Оба управления подчиняются непосредственно заместителю начальника штаба по тылу и системам оружия, который, в свою очередь, подчиняется помощнику министра военно-воздушных сил по тылу и сооружениям.

Вопросами производства и закупок ядерного оружия в системе министерства обороны занимается специальное Управление ядерного оружия. Выполняя задачу обеспечения вооруженных сил ядерным оружием, управление отвечает за разработку и испытания атомного и термоядерного оружия, координацию с комиссией по атомной энергии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в этой области, хранение запасов ядерных боеприпасов, сбор, обработку и распространение информации о ядерном оружии. Оно обеспечивает эксплуатацию и ремонтно-техническое обслуживание вооружения и техники, а также техническое обслуживание запасов атомного оружия.

Управление ядерного оружия оказывает помощь министерствам армии, военно-морских и военно-воздушных сил в вопросах подготовки личного состава вооруженных сил к применению ядерного оружия.

Управление ядерного оружия является центральным координационным органом министерства обороны в его связях с комиссией по атомной энергии.

Комиссия по атомной энергии была создана в 1946 году независимо от военных органов потому, что формально основной задачей, поставленной перед нею, являлось изучение проблем использования атомной энергии в мирных целях, а не разработка и производство ядерного оружия.

Тем не менее за все годы существования этой комиссии основное внимание ее было направлено как раз на военные цели. В 1960 году более половины бюджета комиссии по атомной энергии в 2,5 млрд. долл. было ассигновано на военные нужды.

Все товары, закупаемые Пентагоном, делятся на две основные группы — на боевую технику и предметы военного снаряжения и товары широкого потребления.

К первой группе товаров относится продукция авиационно-ракетной и космической промышленности, самолеты, реактивное оружие, корабли, самоходные артиллерийские установки, танки и другие боевые машины, а также боеприпасы, оружие всех видов и военно-электронное оборудование.

Ко второй группе товаров относится продовольствие, обмундирование и другие изделия текстильной и швейной промышленности, военное снаряжение, горючие и смазочные материалы, а также различные товары коммунально-бытового характера. К этой же группе относятся строительные работы и услуги.

Материально-технические управления министерств видов вооруженных сил занимаются вопросами производства и закупок в основном систем оружия и запчастей к ним, то есть товаров, относящихся к первой группе. Закупки и снабжение министерств военно-воздушных и военно-морских сил, армии и корпуса морской пехоты продовольствием и военным имуществом общего назначения, то есть товарами, относящимися ко второй группе, входят в компетенцию Управления военного снабжения министерства обороны, которое было создано в конце 1961 года на базе ряда материально-технических управлений министерств армии и военно-морских сил для централизации системы материально-технического обеспечения вооруженных сил США.

Управление военного снабжения министерства обороны занимается вопросами обеспечения всех видов вооруженных сил США радиоэлектронной аппаратурой, промышленными материалами и оборудованием для arsenалов, государственных заводов и подрядчиков военных министерств, горюче-смазочными материалами, продовольствием, медикаментами и медицинским оборудованием, общими видами военного имущества, а также обеспечением перевозок военного имущества и личного состава в пределах континентальной части США.

Управление военного снабжения призвано осуществлять дальнейшую централизацию закупок, хранения и распределения всех предметов материального снабжения — от оружия до продовольствия для всех видов вооруженных сил. Но полное объединение и централизация функций всех видов снабжения пока еще не завершены, в том числе не разрешен и важнейший вопрос о централизации снабжения боевой техникой. Как отмечалось выше, закупками самолетов, кораблей, ракетного оружия, бронетанковых средств, артиллерийско-стрелкового оружия, химических, биологических и радиологических средств ведения войны, взрывчатых веществ, боеприпасов и т. п. занимаются материально-технические управления соответствующих министерств видов вооруженных сил.

Материально-технические управления министерств армии, военно-морских и военно-воздушных сил занимаются в какой-то степени научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами в области разработки нового вооружения или усовершенствования старого, но основные их функции и обязанности — это непосредственное производство вооружения и закупки его.

Научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами в области вооружения занимаются специальные органы министерств видов вооруженных сил США во главе с Управлением научно-исследовательских и инженерно-технических работ при министерстве обороны. Министерство обороны и связанные с ним учреждения контролируют к тому же и финансируют около двух третей всех научно-технических исследований в США².

В последние годы из-за возросшей стоимости вьетнамской авантюры правительство урезало и без того скромные ассигнования на не связанные с военным делом исследования, так что частично война во Вьетнаме финансируется за счет экономии, к примеру, на противораковых исследованиях.

Рост военных расходов страны, вызываемый агрессивностью внешнеполитического курса США и милитаризацией экономики, приводит к тому, что даже самой богатой капиталистической стране, Соединенным Штатам, приходится изыскивать дополнительные источники для покрытия военных расходов; осуществлять реорганизацию управлений, ведающих материально-техническим обеспечением вооруженных сил.

Существующая организационная структура управлений министерства обороны и министерств видов вооруженных сил, занимающихся военными заказами, сложилась в процессе ряда реорганизаций по централизации системы материально-технического обеспечения вооруженных сил США, начатых в начале 60-х годов по инициативе Р. Макнамары, занимавшего в то время пост министра обороны. В результате были централизованы материально-технические управления, занимавшиеся военными заказами и закупками в области военного снаряжения, радиоэлектронной аппаратуры, горючих и смазочных материалов.

Полная и окончательная централизация системы материально-технического обеспечения вооруженных сил, которая охватывала бы боевую технику, в силу сложности и специфичности современной военной продукции, по мнению министерства обороны США, пока еще не своевременна. Частичная реорганизация дала ряд положительных результатов, устранив разбросанность прежней организации и улучшив взаимосвязь между военными и промышленными учреждениями, хотя вся система по-прежнему остается очень громоздкой.

Механика прохождения военных заказов, как упоминалось выше, представляет сложный процесс, проходящий поэтапный контроль всех военно-государственных органов, занимающихся военно-экономическими функциями, и соответствующих отделов и отделений военно-промышленных монополий, выполняющих заказы.

В США разработана целая система размещения и распределения военных заказов. По закону в США государственные военные заказы могут размещаться двумя способами: через так называемые свободные торги и путем прямых переговоров.

При свободных торгах представители вооруженных сил США — чиновники по закупкам (офицеры либо вольнонаемные служащие), занимающиеся размещением заказов, публикуют в печати объявления о том, что такое-то военное ведомство намеревается закупить определенные товары или выдать заказ на их производство. Размещению заказов способствует также проведение специальных совещаний руководящих работников военно-хозяйственных управлений с представителями военно-промышленных фирм, которые материально-технические управления проводят ежегодно. Так, весной 1966 года в центрах ос-

новых районов военной промышленности — городах Бостон, Атланта, Сент-Луис, Сан-Франциско и Вашингтон — материально-технические управления министерств видов вооруженных сил провели региональные совещания, посвященные планам военных заказов и закупок на 1966/67 год и на 1966/67—1970/71 годы. На этих совещаниях представители министерства обороны огласили списки с предполагаемой номенклатурой планируемых военных закупок и заказов на образцы оружия и военной техники, включая системы оружия стоимостью свыше 100 млн. долл. каждая.

При свободных торгах из всех корпораций, предлагающих свои услуги, материально-технические управления выбирают те, чьи условия, предлагаемые цены и качество наиболее соответствуют требованиям министерства обороны. Для выбора поставщиков, продающих продукцию требуемого качества по наиболее низким ценам, с 1963 года процедура отбора все чаще стала распадаться на два этапа. На первом этапе фирмы выдвигают технические предложения, из которых заказчиком выбираются наиболее его удовлетворяющие и обеспеченные возможностями предлагающих фирм. На втором этапе между группой отобранных фирм проводятся конкурентные торги, где выбирается поставщик, гарантирующий наиболее дешевую продукцию.

В апреле 1965 года министерство обороны США специальной директивой установило новый порядок рассмотрения и оценки предложений фирм по производству систем оружия или строительству объектов, стоимость заказа на которые превышает 100 млн. долл. В соответствии с этой директивой право окончательного выбора поставщика предоставляется специальному уполномоченному, который назначается министром обороны из числа гражданских служащих министерства обороны. В помощь уполномоченному создаются два временных органа — Комиссия советников по выбору поставщика и Совет по оценке выбора поставщика, которые комплектуются из числа офицеров и специалистов промышленности. Вся процедура, связанная с выбором поставщика, согласно директиве, должна занимать не более 18 недель, считая с момента получения формальных предложений от фирм — соискателей заказа до момента подписания контракта. Офицерам — работникам министерства обороны запрещается выдвигать какие-либо предложения

по выбору поставщика, если они не затребованы уполномоченным.

Система размещения военных заказов на свободных конкурентных торгах существует в США более 100 лет. Однако после окончания второй мировой войны этому традиционному методу размещения военных заказов военные ведомства стали все больше предпочитать метод размещения заказов путем прямых переговоров. Свободные, или открытые, конкурентные торги начали применяться в основном только при повторных закупках в большом количестве вооружения обычных традиционных видов.

Для обоснования использования метода размещения военных заказов путем прямых переговоров некоторые военные эксперты приводили доводы, подобные тому, что с развитием научно-технического прогресса применение свободных конкурентных торгов при размещении заказов на большие и сложные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и производство современных усложненных систем оружия не всегда оказывалось приемлемым.

Они утверждали, что почти невозможным стало на свободных торгах быстро оценить все технические преимущества того или иного подрядчика, берущегося за выполнение предлагаемого заказа. Да и материально-техническим управлениям, распределяющим заказы, по их мнению, трудно стало составлять контракты на основе твердых устойчивых цен с учетом всех возможных технических сложностей выполнения подряда. Поэтому с появлением новых сложных систем оружия военные управления при размещении заказов стали шире пользоваться прямыми переговорами.

При прямых переговорах представители военных министерств — чиновники по закупкам (офицеры или вольнонаемные служащие), не извещая никого о предстоящей выдаче новых заказов, сами выбирают будущего поставщика нужных товаров и заключают с ним соответствующий контракт. Чаще всего выбор технических управлений, занимающихся заказами, падает на крупнейшие промышленные корпорации.

По признанию одного из бывших сотрудников фирмы, получающей военные заказы на сумму более 1 млрд. долл. в год, вашингтонские представители крупнейших корпораций проводят каждую неделю «крупные мероприятия

по рекламе своей фирмы в Пентагоне, организуя десятки встреч с чиновниками по закупкам».

Рекламируя себя, крупные военно-промышленные монополии стремятся закрепить за собой фактическую монополизацию военных заказов. Так как на свободных торгах другие компании, желающие также стать подрядчиками военных ведомств, могут выступить конкурентами крупнейших фирм, предложив не менее качественную, но при этом более дешевую продукцию, монополии предпочитают вести прямые переговоры с представителями закупочных организаций, хотя не отказываются и от участия в свободных торгах.

Согласно официальной инструкции, прямые переговоры могут проводиться при наличии в стране чрезвычайного положения, при проведении закупок в интересах промышленной мобилизации, при размещении заказов на научно-исследовательские работы, при размещении заказов на оборудование, требующее стандартизации, и, наконец, в тех случаях, когда, по мнению министерства обороны, «в конкуренции свободных торгов нет необходимости»³.

Таким образом, работникам технических управлений, размещающим заказы, при желании очень легко найти повод для заключения контракта на выполнение военного заказа путем прямых переговоров, так как от них зависит все, что связано с вопросами получения и оформления военных заказов.

Все это привело к тому, что самый высокий процент заказов, размещенных на свободных, или открытых, конкурентных торгах, за четырнадцатилетний период (1950/51—1963/64 гг.) достигал не более 17,4% (в 1956/57 г.), а средний процент равнялся 13,4%⁴.

Разрабатывая в 60-х годах мероприятия по сокращению чрезмерных военных расходов и осуществляя режим экономии (что же делать, если дефицит федерального бюджета страны катастрофически растет!), министерство обороны решило в системе размещения военных заказов шире применять метод так называемых свободных конкурентных торгов. Это, в свою очередь, выявило возможность чаще пользоваться при оформлении заказов контрактами, заключаемыми на основе твердых, устойчивых, обуславливаемых во время торгов цен. Так как упомянутый вид контракта применяется только при свободных открытых конкурентных торгах, такие контракты называ-

ют еще конкурентными контрактами, или контрактами на основе конкурентоспособных цен.

Если в 1960/61 году заказы, оформленные на открытых торгах конкурентными контрактами, составляли 32,9% (по стоимости) всех распределенных военных заказов, то в 1962/63 году они составили уже 37%. В 1964/65 году эта доля увеличилась до 43,4%, превысив уровень в 40,5%, намеченный министерством обороны на 1965/66 год⁵.

Еще в начале 60-х годов министерство обороны обнаружило, что в результате перехода в ряде отдельных случаев к оформлению заказов контрактами на основе конкурентоспособных цен была достигнута экономия более 25% с каждого доллара. Переход к оформлению заказов конкурентными контрактами, по мнению экспертов министерства обороны, принес большую экономию, что дало возможность сократить расходы на закупки и заказы в военном бюджете 1965/66 года на сумму примерно в 414 млн. долл.

Но возможности перехода к оформлению всех заказов при свободных открытых торгах конкурентными контрактами, по признанию Р. Макнамары, еще весьма небольшие.

Наибольшие возможности для оформления заказов контрактами на основе конкурентоспособных цен, по мнению Макнамары, имеются при размещении заказов на корабли, танки, артиллерийские орудия, радиоэлектронную аппаратуру и оборудование различных видов, а также запасные части ко всем видам вооружения и оборудования. Раньше большая часть этих товаров, приобретаемых военными ведомствами, оформлялась не конкурентными контрактами, а другими видами контрактов. В 60-х годах положение несколько изменилось. Так, в 1960/61 году при закупках авиационных запасных частей и деталей лишь 15% всех этих товаров было оформлено на свободных торгах конкурентными контрактами, остальные же 85% — другими видами контрактов. В 1961/62 году доля закупок этих товаров, оформленных на основе конкурентоспособных цен, увеличилась уже вдвое, то есть составила 30%. К 1965/66 году эта доля должна была возрасти еще больше.

Возможности оформления при свободных торгах заказов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и производство самолетов, ракет и управ-

ляемых снарядов контрактами на основе конкурентоспособных цен, по мнению министерства обороны, по-прежнему слишком незначительны. Как считают многие военные специалисты, сама специфика научно-исследовательских работ и производства современных самолетов и ракет еще не позволяет производить размещение заказов при свободных торгах. Сложность работ, неизвестность и определенный риск, связанные с налаживанием производства для выполнения подобных заказов, отпугивают, по мнению военных экспертов, подрядчиков от участия в открытых конкурентных торгах. Но и само министерство обороны не желает рисковать качеством заказываемой продукции, отдавая заказ на конкурентных торгах неизвестному подрядчику в погоне за дешевизной.

Заклучая же заказ на подобный вид работ путем прямых переговоров с подрядчиком, технические возможности и качество выпускаемой продукции которого ему хорошо известны, министерство обороны гарантирует себя от возможных неудач и неурядиц. И, наконец, заказ на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки или производство нового усовершенствованного варианта какого-либо самолета или ракеты, по мнению многих военных экспертов министерства обороны, не может быть размещен на открытых конкурентных торгах выгоднее, чем при прямых переговорах с бывшим подрядчиком, выпустившим ранний, уже устаревший вариант, ибо запуск в производство такого рода продукции требует длительного периода времени и больших денежных затрат после долгих, тщательных опытно-конструкторских разработок. В министерстве обороны, например, подсчитали, что если бы дальнейшее производство усовершенствованного варианта ракет «Поларис» было передано на свободных торгах какому-нибудь новому подрядчику, то для налаживания производительного выпуска ракет новому подрядчику потребовалось бы около 3 лет и более 100 млн. долл. капиталовложений.

Что же касается запасных частей, то, как считает министерство обороны, их можно закупать не только у прежних поставщиков, но и у новых подрядчиков, предлагающих на свободных, конкурентных торгах наиболее выгодные министерству условия.

То же самое касается закупок товаров широкого потребления, подрядов на строительные работы и различные услуги. В 1961/62 году 85% заказов на подобные

виды работ были оформлены на свободных торгах конкурентными контрактами. К 1966/67 году этот процент должен был увеличиться.

При громадном ассортименте закупаемых государством для вооруженных сил товаров основную долю закупок составляет боевая техника. Так, в 1959 году только самолеты, ракеты и электронное оборудование составили (по стоимости) 63% всех закупленных государством товаров⁶. В 1959/60 году из всех военных заказов, размером не ниже 10 тыс. долл. каждый, на боевую технику пришлось 74,5%, причем из них 64,7% составили самолеты, ракеты и электронное оборудование. Закупки же продовольствия составили всего лишь 2,4%⁷.

В 1963 году из всех заказов, размещенных министерством обороны, заказы только на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и производство самолетов и ракетных систем составили 44%⁸. Основные виды современной боевой техники, самолеты, ракеты и электронное оборудование в 1963—1965 годах составляли регулярно около $\frac{2}{3}$ всех военных закупок при незначительной доле в общем объеме последних продовольствия, обмундирования и т. п.

Всеми операциями, связанными с оформлением военных заказов, подписанием контрактов, установлением цен, сроков и т. п. в технических управлениях военных министерств занимаются в основном гражданские вольнонаемные лица, хотя военно-хозяйственные учреждения и выделяют некоторое число офицеров на работу, связанную с процессом приобретения оружия. Так, в 1958 году в министерствах видов вооруженных сил на военной службе находилось 300 тыс. офицеров. Из них только около 5,5 тыс. офицеров были заняты научно-исследовательской работой и в некоторой степени работой по закупкам систем оружия. В то же время в этих министерствах работали около 43 тыс. гражданских вольнонаемных ученых, инженеров, юристов, из которых около 10 тыс. человек занимались непосредственно всеми вопросами по оформлению военных заказов, закупок, поставок, работали посредниками при ведении переговоров о заказах, экспертами по ценам, по типам контрактов, бухгалтерами-ревизорами, юристами по вопросам военных подрядов и т. п. Примерно такой же контингент вольнонаемных служащих и офицеров, занимающихся военными заказами и закупками, оставался в конце 60-х годов.

Объем военных закупок, проходящих через технические управления, очень велик. Например, в 1958/59 году техническими управлениями министерств видов вооруженных сил было проведено 6,7 млн. отдельных коммерческих сделок и операций, охвативших 3,5 млн. видов различных товаров. Причем 5,8 млн. коммерческих операций представляли собой заключение новых контрактов, а остальные 900 тыс. — переговоры об изменении или продлении ранее заключенных контрактов. За период с 1949/50 года по 1958/59 год техническими управлениями министерств видов вооруженных сил США в области военных закупок было произведено 38 млн. деловых сделок на общую сумму в 228,4 млрд. долл.

В начале 60-х годов объем военных закупок оставался примерно на уровне 1958/59 года. Но в 1964/65 году в связи с расширением агрессии США во Вьетнаме поток военных заказов и закупок резко увеличился, так как война во Вьетнаме послужила предлогом для развязывания нового этапа гонки вооружений в США.

Резко возросли государственные расходы на различного вида правительственные заказы и закупки. Если за период со второго квартала 1960 года по четвертый квартал 1964 года федеральные расходы увеличились на 25 млрд. долл., то в период с четвертого квартала 1964 года по второй квартал 1967 года, по предварительным данным, эти расходы увеличились на 48 млрд. долл. В 1959/60—1964/65 годах увеличение расходов на военные закупки составляло 3,5 млрд. долл., а на прочие государственные невоенные закупки — 7,5 млрд. долл. В 1964/65—1966/67 годах картина стала совершенно иной. По приблизительным подсчетам, военные закупки возросли на сумму более 25 млрд. долл., а прочие закупки государства — всего лишь на 1,5 млрд. долл.

В годы эскалации военных действий во Вьетнаме структура военных заказов в США в стоимостном выражении выглядела примерно следующим образом (см. табл. 4).

Наряду с расширением потока заказов на радиоэлектронную аппаратуру средств связи война во Вьетнаме вызвала увеличение объема военных заказов на обычное вооружение, и прежде всего на транспортные самолеты, вертолеты, бронетранспортеры, грузовые автомобили и обмундирование. С повышением спроса на самолеты, самоходные орудия, танки и грузовые автомобили увели-

ТАБЛИЦА 4

Структура военных заказов США в 1964/65—1966/67 годах
(в млрд долл.)

Виды заказанных товаров и услуги	1964/65 г.	1965/66 г.	1966/67 г.
Самолеты	5,8	7,6	9,8
Радиоэлектронная аппаратура средств связи	3,0	3,9	4,5
Услуги	2,4	3,0	3,9
Боеприпасы	0,8	2,9	3,6
Строительные работы	1,6	2,5	2,5
Горюче-смазочные материалы	1,2	1,3	1,5
Самоходные орудия и танки	0,8	1,5	1,5
Обмундирование	0,4	1,3	1,2
Продовольствие	0,7	1,1	1,2
Стрелковое оружие	0,3	0,5	0,6
Промышленное оборудование	0,1	0,2	0,2
Медицинское оборудование	0,1	0,2	0,2
Фотоаппаратура	0,1	0,2	0,2

Источник: «Business Week» 1967, Oct. 28, p. 45.

чился расход горюче-смазочных материалов. В 1964/65 году, например, объем закупок по стоимости горюче-смазочных материалов увеличился только за год с 28,7 млн. до 1,25 млрд. долл.⁹

Осуществлению оперативности военных ведомств в оформлении огромного ассортимента закупаемых товаров во многом способствует широкое применение электронно-вычислительной техники.

Научно-техническая революция сильно отразилась на развитии военной техники и военного производства. Сотрудникам материально-технических управлений все труднее становится определять по большинству предложений, вносимых подрядчиками на конкурентных торгах, технический эффект и экономию в средствах, сырье и т. п.

Хотя в руководстве по разработке условий контрактов приводится большое количество разнообразных графиков, монограмм и таблиц, облегчающих расчет конкретной величины материального вознаграждения, материально-техническим управлениям трудно обойтись без современной электронной техники, например, при предварительной оценке эффективности военных расходов на тот или иной заказ, которую в то же время можно быстро и легко подсчитать, заложив в электронно-счетную машину программу «издержки — эффективность». Поэтому министерство обороны, министерства видов вооруженных сил с каждым годом все шире внедряют механизацию и автоматизацию, используют счетно-вычислительную аппаратуру, программирование и т. д. По оценке журнала «Бизнес уик» от 19 февраля 1966 г., в Соединенных Штатах в 1966 году эксплуатировалось 27 тыс. электронно-вычислительных машин, в том числе и в военных ведомствах. В 1964 году только министерство обороны использовало более 800 электронно-вычислительных машин.

В результате широкого применения электронно-вычислительной техники срок прохождения заказа через «кухню» Пентагона, начиная с момента объявления заказа и кончая приемкой готовой продукции с учетом всяких возможных задержек, в 1967 году составлял для боеприпасов 6, для самолетов — 18 месяцев¹⁰.

Нажива — двигатель военного бизнеса

Поставляя министерству обороны огромное количество всевозможных товаров, военные подрядчики Пентагона думают прежде всего о своей выгоде.

Нажива — вот побудительный мотив бизнесменов. Несмотря на обилие форм и методов размещения военных заказов и различных видов контрактов с их условиями и оговорками, торговцы орудиями смерти всегда находят в лабиринте военного бизнеса наиболее верный и короткий путь к золотому тельцу.

В практике американских материально-технических управлений, занимающихся размещением военных заказов, существует в зависимости от формы ценообразования два основных типа контрактов.

К первому типу относятся контракты, заключаемые

на условиях твердых цен. В зависимости от принципов определения размеров цены и наличия или отсутствия в договорной части контракта специальных оговорок для пересмотра цен контракты этого типа подразделяются на несколько видов. Сюда относятся контракты, заключаемые на условиях твердых устойчивых цен, твердых периодически пересматриваемых цен, твердых поощрительных или побудительных цен, твердых, скользящих цен.

При заключении контрактов на условиях твердых, устойчивых цен обе договаривающиеся стороны сразу определяют окончательную цену, которая на протяжении определенного срока, указанного в договоре, остается стабильной независимо от каких-либо конъюнктурных изменений от снижения издержек производства и т. п. При этом никаких оговорок о возможности пересмотра условий контракта не делается, хотя и допускается некоторое изменение цен в исключительных случаях, не зависящих от подрядчика (если изменяется количество заказываемого товара, если представитель материально-технического управления изменяет в корне характер работы или сферу деятельности подрядчика, если возникают непредусмотренные заранее изменения в условиях работы или еще какие-либо непредвиденные важные обстоятельства).

Этот вид контракта применяется всегда при свободных конкурентных торгах, поэтому он еще называется конкурентным контрактом или контрактом на основе конкурентоспособной цены. Остальные виды контрактов первого типа применяются как при свободных торгах, так и при прямых переговорах.

При заключении контрактов на условиях твердых, периодически пересматриваемых цен делаются оговорки о возможности такого пересмотра в зависимости от издержек производства, сроков выполнения заказа, количества расходуемого сырья и т. д., но в пределах, обусловленных в контракте.

При заключении контрактов на условиях твердых, поощрительных или побудительных цен делаются оговорки о том, что в зависимости от снижения издержек производства, сокращения сроков выполнения заказа, количества сэкономленного сырья и т. п. цена, первоначально намеченная в договоре, может быть повышена до определенного уровня, оговоренного в контракте.

Например, при заключении обеими договаривающи-

мися сторонами контракта на производство определенного товара предварительная цена была намечена в 108 500 долл. из тех расчетов, что издержки производства составят 100 000 долл., а прибыль подрядчика — 8500 долл. В оговорках же контракта было указано, что в случае снижения издержек производства 20% сэкономленной суммы получает подрядчик, а 80% — государство. Но максимальная прибыль, которую может получить подрядчик, не должна превышать 13% намеченных в контракте издержек производства, то есть в данном примере 13 000 долл., а окончательная цена не должна превышать 120% намеченных издержек производства, то есть 120 000 долл.

Теперь допустим, что фактически издержки производства составили не 100 000 долл., как намечалось предварительно, а 92 000 долл., то есть подрядчик сэкономил на издержках производства 8000 долл. Согласно оговоркам контракта, подрядчик должен получить 20% этой сэкономленной суммы, то есть 1600 долл. Тогда окончательная цена производства будет равна сумме фактических издержек производства, первоначально намеченной прибыли и дополнительной прибыли подрядчика, то есть 102 100 долл. (вся прибыль подрядчика составит 10 100 долл.). Таким образом, окончательная цена заказа оказалась меньше первоначальной на 6400 долл. Эта сумма как раз и составляет те 80% сэкономленных на издержках производства средств, которые должно получить государство.

Допустим, при той же первоначально намеченной цене фактические издержки производства составят 78 500 долл., то есть подрядчик экономит на снижении издержек производства 21 500 долл. Тогда дополнительная прибыль, которую он получит из расчета 20%, составит 4300 долл., а окончательная цена будет равна 91 300 долл., то есть государство получает от этого экономию в 17 200 долл. (прибыль подрядчика — 12 800 долл.— близка к максимальному ее лимиту). Между снижением издержек производства и дополнительной прибылью, получаемой подрядчиком из расчета определенной доли этой экономии, существует обратная связь: чем меньше издержки производства, тем больше дополнительная или поощрительная прибыль подрядчика. Если сумму, сэкономленную на издержках производства, принять за 100%, то дополнительная или поощрительная прибыль подрядчика ис-

числяется обычно в пределах 5—20%, а 80—95% сэкономленных на издержках производства средств получает государство.

Таким образом, поощряя подрядчика снижать издержки производства соблазнительной дополнительной прибылью, правительство добивается и для себя большой экономии в виде снижения окончательной цены на 5—20% от первоначально намеченной. (В вышеприведенных примерах в первом случае окончательная цена оказалась на 6% меньше первоначально намеченной, во втором — на 16%). В этом суть контрактов, заключаемых на условиях поощрительных или побудительных цен.

При заключении контрактов на условиях твердых скользящих цен в договоре делаются оговорки об установлении окончательной цены после выполнения заказа в зависимости от числа закупаемых по заказу партий продукции, от издержек производства, уровня заработной платы и т. п. Но эта окончательная цена не должна превышать определенную сумму, обусловленную подписанным контрактом.

Последний вид контракта чаще всего применяется при заключении военных заказов на поставки угля и стали, а также на поставки больших партий стандартной продукции, когда окончательный объем заказа еще не определен.

При поставках больших партий стандартной продукции военно-промышленные монополии пользуются подобным видом контракта для завышения цен при поставках последующих партий. Как показали результаты одного расследования, проведенного конгрессом в 1967 году, при закупках министерством армии у компании «Хьюз тул» нескольких партий легких разведывательных вертолетов, «Хьюз тул» на конкурентных торгах при получении заказа на первую партию предложила цену за 1 вертолет, равную 19 860 долл. При закупках же последующих партий цену за 1 вертолет фирма подняла уже до 50 тыс. долл. Правда, при возобновлении конкурентных торгов министерство армии предпочло выбрать поставщиком на подобный заказ уже конкурента «Хьюз тул» — «Белл вертолет».

Во избежание подобных случаев в начале 1968 года министерство обороны разработало новые гарантийные обязательства, по которым заказчик, в случаях когда при оформлении подряда он не может точно установить,

насколько крупным будет весь заказ целиком, при окончательных расчетах за последующие закупки должен добиваться опциона, то есть привилегии на покупку товара по первоначально установленной цене, приобретаемой путем уплаты известной премиальной надбавки.

Из всех видов контрактов, заключаемых на условиях твердых цен, наиболее распространенными для закупки больших партий однородной продукции являются все же контракты, заключаемые на условиях твердых устойчивых конкурентоспособных цен. Этот вид ценообразования тоже позволяет монополиям с лихвой обогащаться за счет государства и поэтому считается ими одним из наиболее прибыльных.

Дело в том, что при заключении какой-нибудь военно-промышленной монополией контракта на производство новых образцов военной техники обычного традиционного вида на условиях твердых цен последние устанавливаются в зависимости от себестоимости первых, пробных образцов продукции до начала ее серийного производства. С переходом на выпуск крупных серий заказанного товара происходит снижение издержек производства. Но, так как «устойчивые цены» остаются неизменными на протяжении определенного срока, оговоренного в контракте, а сроки эти чаще всего длительны (например, во время агрессии США в Корею эти сроки были установлены на всю войну до ее конца, независимо от того, сколько бы она ни продолжалась), монополисты получают возможность присваивать себе колоссальные добавочные прибыли. Поэтому решение Пентагона шире использовать конкурентные контракты военно-промышленные монополии встретили даже с удовлетворением.

При размещении заказов на научно-исследовательские и конструкторские работы или производство современных сложных систем оружия чаще всего применяются контракты на основе твердых поощрительных или побудительных цен.

Ко второму типу контрактов относятся контракты, заключаемые на основе цен, возмещающих расходы подрядчика. Контракты этого типа также подразделяются на различные виды. Применяются они только при прямых переговорах. Сюда относятся контракты, заключаемые на основе цен, возмещающих расходы подрядчика: а) без материального вознаграждения; б) плюс твердо фиксированное материальное вознаграждение в абсолютной

величине; в) плюс материальное вознаграждение в виде поощрительной премиальной процентной надбавки к издержкам производства и, наконец, г) контракты, заключаемые на основе цен, возмещающих расходы подрядчика в зависимости от затрат рабочего времени, расхода материалов и т. д.

Контракты, заключаемые на основе цен, возмещающих расходы подрядчика без материального вознаграждения, применяются обычно при размещении военных заказов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы среди высших учебных заведений и «некоммерческих» научно-исследовательских институтов, для которых не является целью получение прибыли.

Суть контрактов, заключаемых на основе цен, возмещающих расходы подрядчика, плюс твердо фиксированное материальное вознаграждение в абсолютной величине, сводится к тому, что при оформлении заказа делается оговорка, что при сдаче выполненного заказа помимо возмещения всех расходов подрядчика заказчик обязуется выплатить подрядчику определенную сумму, зафиксированную в контракте, в виде материального вознаграждения за выполненный заказ.

При оформлении заказов контрактами, заключаемыми на основе цен, возмещающих расходы подрядчика, плюс премиальная процентная надбавка к издержкам производства, помимо возмещения всех расходов, вызванных выполнением заказа, подрядчик получает еще определенный процент от издержек производства в виде прибыли, то есть так называемую премиальную надбавку.

Контракты, заключаемые на основе цен, возмещающих расходы подрядчика в зависимости от затрат рабочего времени, расхода материалов, сырья и т. д., предусмотрены только для военных заказов на строительные работы, поставки провианта, различных материалов, получения услуг, то есть для тех случаев, когда во время заключения контракта невозможно достаточно точно подсчитать размах и продолжительность работ или стоимость услуг, материалов и т. п. При заключении подобных контрактов назначаются обычно максимальные цены, которые полностью компенсируют расходы подрядчика, принося ему еще определенную долю прибыли, то есть назначаются такие цены, которые вполне удовлетворяют интересы подрядчика. Но такие виды контрактов применяются обычно редко.

Контракты, заключаемые на основе цен, возмещающих расходы подрядчика, плюс твердо фиксированное материальное вознаграждение в абсолютной величине или в виде поощрительной премиальной процентной надбавки к издержкам производства, были разработаны министерством обороны США в основном для оформления заказов на такие виды военной продукции, которые связаны с освоением новой технологии, с закупками и установкой нового сложного оборудования, то есть с большим риском и громадными затратами, которые окупаются через сравнительно большой период времени. Для привлечения монополий к выполнению подобных заказов, ведущих при освоении нового производства к временной нерентабельности предприятий и которые поэтому неохотно принимаются монополиями, используются контракты, заключаемые на основе цен, возмещающих все расходы подрядчика, плюс премиальная надбавка в виде заранее обусловленной абсолютной суммы или определенного процента от издержек производства. Но материально-технические управления, злоупотребляя своими полномочиями, довольно часто оформляли контрактами этого вида такие заказы, которые вполне можно было оформлять любым другим видом контракта. Именно поэтому контракты, заключаемые на основе цен, возмещающих расходы подрядчика, плюс твердо фиксированное материальное вознаграждение в абсолютной сумме или в виде процента, хотя и являются, по признанию комиссии конгресса по ассигнованиям, самыми дорогостоящими и самыми расточительными для государства, из всех перечисленных видов первого и второго типа контрактов наиболее часто применялись при размещении военных заказов в начале 60-х годов. Если в 1951 году около 43,9% всех первичных подрядов (по суммарной их стоимости) было охвачено контрактами, заключенными на условиях твердоустойчивых цен, а на контракты, заключенные на основе цен, возмещающих расходы подрядчика, плюс приплата твердо фиксированного материального вознаграждения, приходилось только 8,6%, то в 1959 году это соотношение резко изменилось и составило соответственно 32,8 и 34,1%¹¹.

Традиционная форма контрактов, заключаемых на основе цен, возмещающих расходы подрядчика, плюс премиальное твердо фиксированное материальное вознаграждение в абсолютной сумме или в виде процентной

надбавки к издержкам производства, приводит к тому, что с увеличением издержек производства увеличивается прибыль, то есть вызывается у подрядчиков обратный стимул: не снижать издержки производства, а увеличивать их. Поэтому, придерживаясь принципов режима экономии средств, введенных Пентагоном в 60-х годах, и идя по пути дальнейшего сокращения чрезмерных военных расходов, министерство обороны решило при оформлении военных заказов меньше пользоваться контрактами этого вида, исключая те случаи, где это крайне необходимо в интересах государства, и шире применять контракты, заключаемые на основе твердых, поощрительных или побудительных цен.

К 1965 году министерство обороны планировало сократить долю контрактов, заключаемых на основе цен, возмещающих расходы подрядчика, плюс поощрительная премиальная процентная надбавка, до 12,5%, надеясь экономить на этом ежегодно около 700 млн. долл. В 1962/63 году, в течение первых восьми месяцев, число заказов, оформленных контрактами этого вида, было уже сведено к 23,3% общего числа всех заказов против 38,9% в течение первых девяти месяцев 1961/62 года. К концу же 1962/63 года доля заказов, оформленных контрактами на основе цен, возмещающих расходы подрядчика, плюс премиальная процентная надбавка, составила 20,7% против намеченных 25,8%.

В 1963/64 году программа сокращения доли заказов, оформляемых контрактами такого вида, была даже перевыполнена, составив 12% общего числа всех заказов, которые министерство обороны планировало достичь только к 1965/66 году. Как оказалось на практике, возможности сокращения доли заказов, оформляемых контрактами этого вида, оказались более широкими, чем это предполагалось. Успешно начатое осуществление программы сокращения доли заказов, оформляемых контрактами с премиальными процентными надбавками, дало возможность министерству обороны в своем бюджете на 1965/66 год выделить на закупки и заказы сумму на 599 млн. долл. меньше, чем это потребовалось бы в случае широкого применения контрактов на основе цен, возмещающих расходы подрядчика, плюс премиальная процентная надбавка к издержкам производства¹².

Хотя эти мероприятия по сокращению чрезмерных военных расходов и свидетельствуют о повышающейся роли

государства, они все же не идут вразрез с интересами монополий. Как заявил в свое время министр обороны США Р. Макнамара в одном из докладов по вопросу сокращения лишних расходов и экономии средств министерства обороны, все эти мероприятия направлены главным образом на повышение эффективности научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и производства товаров военного назначения, а не на снижение прибылей военно-промышленных компаний. «Объектом наших сокращений лишних расходов,— подчеркнул Макнамара,— ни в коем случае не является прибыль военных подрядчиков... Я абсолютно не заинтересован в снижении прибылей военных подрядчиков...»¹³.

Свою приверженность интересам военно-промышленных компаний Макнамара продемонстрировал не только на словах, но и на деле. В 1965 году в связи со все большей ориентацией на контракты, заключаемые на основе твердых поощрительных или побудительных цен, министерство обороны США издало специальное руководство по разработке условий поощрительных контрактов материально-техническими управлениями, которое существенно изменило ряд положений, касающихся материального стимулирования подрядчика.

В соответствии с руководством процент премиальной надбавки контрактов, заключаемых на основе твердых, поощрительных цен, был повышен. Если раньше подрядчик вполне довольствовался прибылью, получаемой по контракту, заключаемому на основе цен, возмещающих расходы, плюс премиальная процентная надбавка к издержкам производства, в размере 3% после уплаты налогов, то теперь ему представлялась возможность получать прибыль по контракту на основе твердых поощрительных цен (также после уплаты налогов) в размере 10—50% сэкономленных средств в зависимости от характера выполняемых работ¹⁴. Переход от контрактов на основе цен, возмещающих расходы подрядчика, плюс премиальная надбавка к издержкам производства, к контрактам на основе твердых поощрительных или побудительных цен для военно-промышленных компаний оказался весьма даже выгодным.

С усилением государственно-монополистических тенденций в политике размещения военных заказов стала заметно выделяться новая линия, которая получает в последние годы все большее развитие.

Специализируясь десятилетиями на военном производстве, военно-промышленные монополии приобрели большой опыт в определении потребностей вооруженных сил в новых видах военной техники. Работая по собственной инициативе над проблемами усовершенствования старых и получения новых образцов оружия, военно-промышленные монополии почти всегда добиваются получения таких образцов военной техники, в которых командование американских вооруженных сил оказывается заинтересованным. Когда у подрядчиков министерства обороны вырисовывается какой-то уже определенный, хорошо разработанный в техническом отношении и научно обоснованный проект, они обращаются к министерству обороны с предложением оформить на этот проект заказ, подписать контракт на дальнейшую доработку проекта и, желательно, на выпуск в дальнейшем уже готовой продукции. Таким образом, военно-промышленные монополии предопределяют характер и направление развития военного производства, но решающее слово остается за министерством обороны. Хотя в вышеописанных случаях министерство обороны выступает лишь на определенном этапе, когда предлагаемый монополией заказ фактически остается лишь официально оформить, то есть когда требуется официальная санкция министерства и формальное фиксирование заказа в министерских документах, министерство обороны может не только принять этот заказ, но и отклонить его в пользу другого подрядчика, так как подобные проекты предлагаются многими военно-промышленными монополиями, которые годами работают над примерно одинаковыми проблемами развития современного военного оружия.

Такая тенденция развития военного бизнеса нашла выражение в комплексной системе размещения заказа, в новом методе контрактации — методе «единого пакета». Новый метод контрактации практически означает совмещение в одном контракте заказов на проектирование, производство, монтаж на месте эксплуатации всей системы оружия и обеспечение ее запасными частями, усовершенствование, изготовление новых запасных частей и вспомогательного оборудования. Распределение заказов по методу «единого пакета» осуществляется при свободных конкурентных торгах, на которых от участников торгов требуется представление предложений, оптимальных по стоимости, срокам и тактико-техническим характери-

стикам не только на этапе разработки проекта, но и при его реализации, производстве и обеспечении запасными частями в процессе эксплуатации. Так же как при контрактах на основе твердых поощрительных цен, контракты «единого пакета» предусматривают выплату дополнительных премий при уменьшении затрат и штрафа в случае перерасхода отпущенных средств.

Участие в конкурсе на получение заказов, оформляемых контрактами «единого пакета», доступно, конечно, только крупным фирмам-подрядчикам, у которых имеется хорошо налаженный производственный аппарат, крупные научно-исследовательские центры и большие финансовые возможности.

Как мы могли заметить, в политике и практике размещения в США военных заказов используется большое разнообразие контрактов. Все контракты составлены с таким учетом, чтобы поставщики Пентагона, взявшиеся выполнять заказы, не пожалели об этом и не остались в накладе. Разнообразие контрактов нужно министерству обороны для того, чтобы на разные виды подрядов привлекать компании соответствующими льготами. Когда, например, объявляемый заказ очень сложный и фирмы неохотно берутся за него, материально-технические управления предлагают оформить его контрактом, заключаемым на основе цен, возмещающих расходы подрядчика, плюс премиальная процентная надбавка к издержкам производства. Когда же заказ не очень сложный, но выгодный и имеется много желающих его получить, материально-технические управления оформляют его контрактом, заключаемым на условиях твердых цен. В первом и во втором случаях подрядчику обеспечена хорошая прибыль.

Контрактами, подобными вышеперечисленным, оформляются не только первичные подряды, но и субподряды. Очень редко главный первичный подрядчик сам выполняет весь заказ целиком. Обычно военно-промышленные монополии широко используют субподрядную систему. У каждого первичного подрядчика насчитывается сотни субподрядчиков. Чтобы получить части, необходимые для окончательной сборки конечного продукта, главному военному подрядчику приходится иногда иметь дело даже с несколькими сотнями субподрядчиков, многие из которых представляют порой небольшие предприятия.

Когда, например, «Локхид эйркрафт» в 1966 году получила от министерства военно-воздушных сил заказ на разработку и производство нового военно-транспортного реактивного самолета «С-5А» стоимостью в 1,4 млрд. долл., монополия сразу привлекла к работе над проектом многих субподрядчиков: 55 крупных и сотни мелких субподрядчиков, которые получили заказы на производство различных деталей и компонентов общей стоимостью в 400 млн. долл. К тому же «Локхид эйркрафт» вынуждена была согласовывать любые возможные изменения или небольшие отклонения в проекте с «Дженерал электрик», которая получила от министерства военно-воздушных сил самостоятельный заказ на производство реактивных двигателей для самолетов «С-5А» стоимостью в 600 млн. долл.

В общей сложности «Локхид эйркрафт» в процессе выполнения заказа на самолеты «С-5А» должна поддерживать деловые связи с 6 тыс. предприятий, которые будут поставлять этой монополии около 120 тыс. различных частей к самолету, не считая тех, которые выпускает сама «Локхид эйркрафт» на своих собственных предприятиях.

Субподрядчики не отстают от первичных подрядчиков. В свою очередь, часть получаемых подрядов они передают в виде субподрядов другим компаниям. Крупнейший субподрядчик «Локхид эйркрафт» по заказу уже на самолет «Старлифтер С-141» — корпорация «Роор» 49% своего подряда на производство отдельных узлов двигателя передала в виде субподрядов ряду фирм. Последние же, получив эти 49% от корпорации «Роор», в свою очередь, отдали в виде субконтрактов 40% своей доли подряда. Субподрядчики «Роор» заработали на своих субподрядах в общей сложности 85,9 млн. долл. Так заказ, полученный первичным подрядчиком, передается в виде субподрядов вторым, третьим и четвертым фирмам. Все они оформляются соответствующими видами контрактов с учетом характера выполняемой работы под наблюдением материально-технических управлений военных ведомств.

Какими бы видами контрактов ни оформлялись предоставляемые военным подрядчикам заказы Пентагона, левиафаны военного бизнеса, пользуясь тысячами всевозможных лазеек, выходят из лабиринтов военного бизнеса всегда с туго набитыми карманами.

Несмотря на повышение процента поощрительной прибыли и предоставление подрядчикам многих льгот, военно-промышленные монополии в своих стремлениях к обогащению пользуются любым поводом для увеличения прибылей, получаемых на военных поставках.

Программа экономии средств путем упорядочения системы военных заказов, начатая министерством обороны 1 июля 1962 г., по заявлению министра обороны Р. Макнамары, получила успешное начало. В результате перехода от неконкурентных торгов к конкурентным, в результате сокращения доли заказов (по стоимости), оформляемых контрактами на основе цен, возмещающих расходы подрядчика, плюс премиальная абсолютная или процентная надбавка, и широкого применения поощрительных контрактов, в результате осуществления закупок только действительно необходимых товаров министерства видов вооруженных сил и все военные управления, занимающиеся заказами, добились высоких показателей, превзойдя поставленные перед ними министерством обороны задачи. Все это, вместе взятое, дало возможность министерству обороны сэкономить в 1965/66 году около 4,1 млрд. долл. и поставить перед собой новую задачу — добиться в 1967/68 году очередной экономии в 4,8 млрд. долл.

Но экономия экономией, а военные расходы расходами. Эскалация войны во Вьетнаме требовала все новых и новых расходов, которые не могли быть покрыты за счет сэкономленных средств. Более того, с расширением агрессии США во Вьетнаме в закупочной практике министерства обороны все чаще стали наблюдаться многочисленные отступления от утвержденных правил закупок и размещения военных заказов из-за стремления материально-технических управлений любой ценой добиться быстрого выполнения заказов для обеспечения военных операций во Вьетнаме. А военно-промышленные компании только этого и ждали.

Прежде всего сократился объем заказов, проходящих через конкурентные, свободные торги. Все чаще заказы стали распределяться материально-техническими управлениями военных ведомств путем прямых переговоров с подрядчиками, иногда даже по телефону. Возможностью получать военные заказы через прямые переговоры с за-

казчиком в первую очередь воспользовались крупные первичные подрядчики, которые многие годы при выполнении военных заказов эксплуатируют государственные заводы и оборудование на льготных арендных условиях.

Прямые переговоры дают возможность поставщикам Пентагона, учитывающим срочность заказов в связи с эскалацией военных действий во Вьетнаме, назначать любую цену. Насколько дороже обходится государству такая система размещения заказов, можно увидеть из следующего примера.

Весной 1968 года министерство армии, не дожидаясь официального объявления о новых заказах, выдало путем прямых переговоров без всяких конкурентных торгов два заказа двум фирмам: отделению «Дженерал моторз» — «Хидра-мэтик дивижн» и компании «Хэррингтон энд Ричардсон». Каждый заказ представлял собой заявку на поставку в течение двух лет по 240 тыс. винтовок марки «М-16». После непосредственных переговоров с управлением материально-технического обеспечения армии «Хидра-мэтик дивижн» подписала контракт, по условиям которого продажная цена (партии в 240 тыс. винтовок) была установлена в размере 56 млн. долл., а «Хэррингтон энд Ричардсон» подписала контракт, по условиям которого продажная цена (за партию в 240 тыс. винтовок) была определена в 42 млн. долл. Когда же в апреле 1968 года было объявлено об этих сделках уже «пост фактум», выяснилось, что компании «Моормонт» и «Кадиллак гейдж» готовы были поставить те же самые винтовки «М-16» по цене 37 млн. долл. за партию¹⁵. В министерстве армии это уже никого не интересовало. Вот вам и экономия. От подобной экономии выигрывают лишь подрядчики.

Выигрывают подрядчики и от аренды государственных заводов и оборудования. По оценке экспертов министерства обороны, на конец 1967 года фирмам — поставщикам Пентагона было передано производственных помещений, металлорежущего и кузнечно-прессового оборудования, а также штамповочного, радиоэлектронного, измерительно-испытательного и другого оборудования на сумму более 11 млрд. долл. Количество фирм, эксплуатировавших государственное оборудование, достигло 5,5 тыс.

В начале 1968 года министерство обороны вновь запросило у конгресса разрешение продать своим подряд-

чикам значительную часть государственного промышленного оборудования, находившегося уже у них в аренде. Станочный парк министерства обороны на начало 1968 года насчитывал около 2 тыс. различных наименований. Стоимость станочного парка, большая часть которого была приобретена в период мобилизации промышленности в годы второй мировой войны и агрессии в Корею, оценивалась в те времена более чем в 2,5 млн. долл.¹⁶

Военные поставщики США, не имея на то соответствующих правительственных санкций и не выплачивая дополнительной арендной платы, часто злоупотребляют льготными условиями аренды государственных заводов и государственного промышленного оборудования, скрыто используя их для выпуска коммерческой продукции, благо в США стандартизация промышленного производства доведена до предела. Так как арендная плата при эксплуатации государственных промышленных предприятий и оборудования в коммерческих целях значительно выше, чем при эксплуатации их для выполнения военных заказов, выпуск коммерческой продукции при подобных условиях приносит военно-промышленным монополиям немалые дополнительные доходы к прибылям, зарабатываемым ими на военных заказах. Себестоимость получается мизерной, а прибыли — отличные!

Военно-промышленные монополии ухитряются обводить вокруг пальца своих заказчиков и с помощью системы субконтрактов. Передавая субподрядчикам подряды, главный первичный подрядчик обычно распределяет заказы так, чтобы себе работы оставить поменьше, а доходов за счет субподрядчиков урвать побольше. Например, в 1957 году «Боинг» получила первичный заказ на разработку и производство баллистической ракеты дальнего действия «Минитмен». К разработке и выполнению этого заказа, а также к производству наземно-вспомогательного оборудования было привлечено большое количество крупных и мелких фирм. Только за 1960 год было зарегистрировано 126 фирм-субподрядчиков, которым «Боинг» выдала 132 заказа. На 1961 год число зарегистрированных фирм-субподрядчиков составило 143, среди которых было размещено 158 различных заказов. Сама «Боинг» была очень мало занята непосредственным выполнением заказа.

Система субподрядов стала для монополистов свое-

образной формой концентрации капитала. Первичный подрядчик стоимость переданных ему субподрядчиком товаров рассматривает как «издержки производства» (по сути дела, здесь налицо чистая спекуляция) и таким образом на каждом субподряде начисляет себе дополнительные прибыли. Наслоение прибылей достигает иногда таких колоссальных размеров, что даже конгресс бывает вынужден поднимать вопросы о расследовании системы оплаты заказов.

В 1962 году большой шум среди военно-промышленных монополий вызвало расследование системы закупок техническими управлениями военных министерств продукции авиационно-ракетной промышленности, проведенное сенатской комиссией по изучению деятельности правительственных органов под председательством сенатора Джона Маклеллана.

Комиссия Маклеллана потратила многие месяцы, пытаясь разобраться в 17 отдельных контрактах на производство ракет, заключенных за восемь лет. При этом комиссия использовала свой метод подсчета прибылей, исчисляя прибыль не из общей «стоимости» заказа, куда входят и прибыли субподрядчиков, а из объема работы, выполненной каждой компанией у себя на месте. В результате расследования выяснилось, что главные подрядчики не только завышают стоимость заказа, выполняемого субподрядчиком, но и получают прибыли с прибылей субподрядчиков. При этом получается целая «пирамида прибылей».

Приведем для примера несколько наиболее известных случаев. В 1945 году Управление артиллерийско-технической службы министерства армии предоставило «Уэстерн электрик», дочерней компании «Америкэн телефон энд телеграф», заказ на разработку управляемого снаряда «Найк». В свою очередь, «Уэстерн электрик» заказы на проведение научно-исследовательской работы разместила в лабораториях фирмы «Белл», также входящей в империю «Америкэн телефон энд телеграф». Производство управляемых снарядов «Найк» началось в 1952 году. «Уэстерн электрик» являлась одним главным подрядчиком. Она должна была отвечать за производство всех компонентов этого управляемого снаряда и нести всю ответственность за его дальнейшую конструкторскую разработку, координацию научно-исследовательских работ и технические консультации. Почти все заказы на разра-

ботку и производство управляемых снарядов «Найк» на общую сумму в 2,5 млрд. долл. прошли через «Уэстерн электрик», а от нее уже, как от главного подрядчика, попали к субподрядчикам и производителям сырья.

Когда заказ был выполнен, «Уэстерн электрик» предъявила министерству армии счет, где только оплата производства ракеты «Найк» составила 1 432 600 тыс. долл. Оставив себе за «усердные труды», которые состояли в основном в размещении заказов среди ее субподрядчиков, 359 300 тыс. долл., «Уэстерн электрик» остальные средства раздала своим субподрядчикам для покрытия производственных расходов и начисления прибылей. Главным субподрядчиком, который занимался производством корпуса ракеты, являлась компания «Дуглас эйркрафт». Эта фирма получила от «Уэстерн электрик» 598 960 тыс. долл., 82,8% которых она отдала, в свою очередь, на покрытие производственных расходов (плюс прибыли) третьестепенным субподрядчикам, то есть своим непосредственным субподрядчикам. Третьими главными субподрядчиками «Уэстерн электрик» в этой пирамиде были компании «Фрухоф трейлер компани» и «Консолидейтед уэстерн стил», отделение «Юнайтед Стейтс стил», которые заключили контракты соответственно на сумму 53 849 тыс. и 155 508 тыс. долл. В результате тщательного расследования, проведенного комиссией Маклеллана, выяснилось, что прибыли «Уэстерн электрик», полученные от заказа на управляемые снаряды «Найк», составили 31,3% стоимости заказа (или 25% стоимости объема выполненных фирмами-субподрядчиками работ), а прибыли «Дуглас эйркрафт» — 44,3%.

При распределении заказов на производство ракет «Атлас» министерство ВВС попробовало отказаться от системы размещения заказа только одному главному подрядчику, как это делало министерство армии, и распределило свои заказы сразу между пятью главными подрядчиками, где каждый отвечал за один из основных компонентов ракеты. Общее руководство работами и техническая помощь были возложены на технолого-космическую лабораторию министерства.

Но и при такой системе распределения заказа комиссия Маклеллана обнаружила, что пирамида прибылей продолжает расти.

Астронавтическое отделение «Дженерал дайнэмикс» (одна из пяти фирм — основных подрядчиков) определи-

ло свои расходы плюс расходы на погашение счетов своих субподрядчиков на сумму 1 113 103 608 долл. Прибыль составила 67 077 440 долл., то есть 6% стоимости заказа. Комиссии Маклеллана удалось установить, что и в этом случае главный подрядчик заработал дополнительно 5 733 973 долл. на субподрядах общей стоимостью в 97 047 746 долл. Подобным образом почти все крупные военно-промышленные монополии используют систему субподрядов для собственного обогащения.

Хотя комиссии Маклеллана и удалось кое-что выяснить о завышении прибылей, разоблачить до конца все махинации попавшихся подрядчиков ей не удалось. Да и не одни эти подрядчики замешаны в подобных махинациях. Им просто не повезло, что на их долю выпала такая проверка. Прибыли росли и будут расти.

В Вашингтоне уже не раз раздавались со стороны прогрессивных представителей американской общественности обвинения в адрес военных подрядчиков, наживающихся на военных заказах. Но никакие попытки провести расследования разных спекуляций военных подрядчиков не увенчиваются успехом, так как на защиту частного капитала сейчас же встают законы о сохранении производственной тайны.

Получению военными подрядчиками огромных прибылей способствует во многом также сама система оформления военных заказов. Отсутствие единообразных стандартов и при оформлении подрядов, и при расчетах обходится государству каждый год в сотни миллионов долларов. Даже имеющиеся в арсенале министерства обороны законы и постановления не проводятся в жизнь полностью, а в некоторых случаях Пентагон действует, находясь под сильным влиянием промышленных кругов. К тому же при оформлении подрядов военные поставщики американских вооруженных сил находят в положениях о контрактах тысячи юридических лазеек, которые они используют в своих интересах. В результате за последние несколько лет уровень прибылей военно-промышленных монополий неуклонно поднимается все выше. В ответ на усилившиеся в 1967—1968 годах в Вашингтоне разговоры о росте прибылей компаний так называемого военно-промышленного комплекса министерство обороны пыталось доказать обратное. Оно стало утверждать, что средний уровень прибылей от военных заказов заметно снизился по сравнению с 50-ми годами. Помощник министерства обороны

Томас Моррис заявил представителям печати, что разговоры «о чрезмерных прибылях необоснованны». Далее он сказал, что, по данным Пентагона, для группы из 40 компаний, выпускающих военную технику, средняя прибыль до уплаты налогов упала с 5,4 центов на каждый доллар вырученной суммы в 1958 году до 4,5 центов в 1966 году. Но эти цифры никого не убедили, и под натиском логичных доводов корреспондентов Т. Моррис признал, что в отдельных случаях прибыли поднялись до 20—22%¹⁷.

Исследования американских экономистов показали также, что за период 1962—1965 годов прибыли военно-промышленных монополий росли быстрее, чем прибыли монополий, не занятых в военном производстве. Экономист Вашингтонского университета в городе Сент-Луис профессор М. Вайденбаум подсчитал, что за эти четыре года шесть крупных компаний, занимающихся выполнением военных заказов, выручили прибыли из расчета 17,5% издержек производства, а шесть компаний таких же размеров, но не имеющих крупных военных подрядов, выручили прибыль из расчета 10,6%. В результате своих исследований М. Вайденбаум пришел к выводу, что «военный бизнес намного прибыльнее коммерческого бизнеса».

Профессор Мичиганского университета Д. Сьютс в своих экономических исследованиях военных расходов подсчитал, что каждый дополнительный миллиард долларов, полученный от продаж государству, дает корпорациям 600 млн. долл. прибыли и поднимает фонд заработной платы на 400 млн. долл. Эти приблизительные данные Д. Сьютс получил при помощи своей известной эконометрической модели. Модель Сьютса показывает, что всякий раз, когда происходит увеличение военного бюджета, военно-промышленные монополии получают 60% этого увеличения в виде валового дохода.

По модели Сьютса получается, что увеличение военных расходов с 50 млрд. долл. в 1965 году до 76,5 млрд. долл. в последнем квартале 1967 года, то есть на 26,5 млрд. долл., должно дать увеличение прибылей корпораций по сравнению с последними данными за 1965 год на 60%, или на 15,9 млрд. долл., часть которых еще реализуется в последующие кварталы.

Небольшое увеличение военных расходов в 1967 году по сравнению с 1966 годом дало «еле» заметный сдвиг

в уровне прибылей — всего лишь на 2,6 млрд. долл. Но к первому кварталу 1968 года, когда военные расходы достигли 88 млрд. долл., прибыли корпораций увеличились на 10 млрд. долл. по сравнению с соответствующим периодом 1967 года. Эти прибыли полностью отразили рост военных расходов, который на этом далеко не кончился¹⁸.

Хищения, связанные с военным бизнесом, приобрели в США в последние десятилетия столь широкую огласку, что конгресс Соединенных Штатов время от времени находит нужным поручать специальным комиссиям сената заниматься проверкой реализации военных заказов. С этой целью в 1951 году был создан специальный Комитет по пересмотру военных контрактов. В обязанности комитета входило контролировать военных подрядчиков, проверять, правильно ли они выполняют условия контрактов и не занижают ли они цифры получаемых ими прибылей. Естественно, что комитет этот не пользуется популярностью у военно-промышленных монополий, которые всегда стараются обойти этот комитет и скрыть от него истинную величину своих прибылей.

Мораль беспринципности, царящая на «кухне» Пентагона, вполне отвечает духу военно-промышленного комплекса, девиз которого — «прибирай к рукам все, что плохо лежит». Левиафаны военного бизнеса, не довольствуясь жирными кусками пирогов, выпекаемых «кухней» Пентагона, прихватывают с собой мимоходом все, чем можно еще поживиться, и спокойно укрываются в лабиринтах военного бизнеса, в которых они давно прекрасно сориентировались.

СКАЖИ МНЕ, КТО ТВОЙ ДРУГ . . .

Деньги дают власть

Многие махинации заправил военного бизнеса сходят им с рук только благодаря их обширным связям и знакомствам. «Личная заинтересованность» государственных мужей и политических деятелей США сплошь и рядом сказывается в размещении военных заказов. «Конфликты интересов», в которых личные интересы находятся в вопиющих противоречиях с государственными, не раз отмечались американской прессой, а иногда даже были объектом рассмотрения американского правосудия. Но полумеры американской Фемиды являлись для высокопоставленных стяжателей лишь булавочными уколами. Желанная компенсация за сделку оказывалась для них всегда дороже государственных интересов.

Подчинение государственного аппарата крупнейшим финансово-промышленным монополиям США — явление не новое. Но если раньше, в 20—30-х годах, монополисты Уолл-стрита осуществляли контроль за деятельностью государственных органов через подставных представителей, выдвигая их на важнейшие государственные посты и предпочитая самим оставаться в тени, то с усилением государственно-монополистических тенденций, в особенности с 50-х годов, они стали делать это более открыто. Теперь представители крупного капитала довольно часто сами занимают государственные посты.

С развитием государственно-монополистических тенденций происходит все большая концентрация всей государственной власти, политической, военной, экономической, в руках самых богатейших людей Америки. Золото не говорит, да много творит. Решения Национального

конвента демократической партии, с которыми он выступил в 1912 году против права выдвигать на должности в правительство не только богатых людей, но и любого человека, выступающего от лица богатых, были преданы забвению. Навеки забыты те времена, когда претенденту на выдвижение кандидатом в президенты достаточно было иметь в Соединенных Штатах постоянное местожительство и кров над головой в виде скромной деревянной хижины. Давно уже при выдвижении любой кандидатуры на какую-либо государственную должность политическим кредо вместо деревянной хижины стали собственная яхта и столовое серебро.

В современных условиях, когда роль государства в экономике необычайно возросла, усилилась борьба между финансовыми группировками за политическую власть, за влияние в правительстве, за государственные заказы, субсидии и т. д. Финансово-промышленные империи стали настолько могущественными, что господство одной какой-либо финансовой группы над другими практически невозможно. Именно этим отчасти объясняется безрезультатная настойчивость клана Рокфеллеров посадить на президентский пост своего представителя Нельсона Рокфеллера и то упорство, с которым противодействуют этому явлению другие финансово-промышленные группировки, которые боятся в случае победы Н. Рокфеллера еще большего усиления могущества финансовой группы Рокфеллеров. Ибо каждый новый президент окружает себя «своими» людьми.

Когда Л. Джонсон, который являлся представителем капитала нефтяного штата Техас, стал президентом США, в американском правительстве, как отмечала 14 мая 1964 г. бостонская газета «Крисчен сайенс мониторинг», заметно усилилось влияние нефтяного бизнеса. Хотя Л. Джонсон и заявил в свое время, что не будет заниматься вопросами нефти, дабы не прослыть необъективным, министром внутренних дел он назначил все же выходца из штата Техас Стюарта Юдолла. С. Юдолл, в свою очередь, предложил пост директора Управления по вопросам нефти и газа в своем министерстве Джо Дикерсону, бывшему зарегистрированному лоббисту, который представлял в Вашингтоне интересы 30 нефтяных компаний. Последние годы, вплоть до получения поста в правительстве, Дикерсон был вице-президентом нефтяной компании «Мидконтинент ойл энд гэз ассосийшн».

На должность помощника министра С. Юдолл взял другого представителя нефтяной промышленности — Джона Келли. По словам сенатора Проксмайера, половина «крупных акций» Д. Келли вложена в нефть¹.

Из года в год, несмотря на смену правительств, на руководящих постах в правительстве оказывались представители крупнейших финансово-промышленных групп Соединенных Штатов. И если в министерстве внутренних дел, в Управлении по вопросам нефти и газа власть находится в руках королей нефти, то ничего удивительного нет в том, что длинная рука военно-промышленных магнатов крепко ухватилась за бразды правления в военных министерствах.

В 1949 году президент военно-промышленного концерна «Дженерал моторз» Чарльз Вильсон выступил даже с целой программой организованного проникновения монополий в военные ведомства. В целях создания «постоянной военной экономики» (т. е. поддержания непрерывной гонки вооружений в мирное время и более тесного сотрудничества с военными) Вильсон внес предложение — каждой корпорации выделять «для связи» с вооруженными силами специального уполномоченного в чине полковника запаса. Хотя эта программа нигде официальными правительственными кругами не обсуждалась и не была ими принята, американское правительство все же учло, видимо, эти пожелания монополистов, и для военных министерств стало уже своеобразной традицией, что на все гражданские руководящие должности военных ведомств назначаются ставленники монополий, тесно связанных с военным производством. В лице представителей финансово-промышленных групп как бы персонифицируется двуединая формула «военно-промышленного комплекса» — союз военных и промышленников.

С 1947 года, когда в США впервые была утверждена должность министра обороны, ее поочередно занимали представители крупного капитала: банкир Форрестол, заправили «Дженерал моторз» Луис Джонсон, Чарльз Вильсон.

В правительстве Д. Эйзенхауэра министром обороны был банкир, председатель исполнительного комитета одного из пяти крупнейших в Соединенных Штатах банков — банка «Морган гаранти траст», ведущего финансовые операции многих военно-промышленных монополий США, Томас Гейтс-младший. Уйдя с поста министра

обороны, Гейтс вновь занялся банковским делом, занимая пост президента и главного администратора «Морган гаранти траст» и являясь компаньоном «Дрексель энд компани», филиладельфийского отделения старой моргановской фирмы «Морган энд компани», которая также представляет собой довольно влиятельный банк. В 1965 году Т. Гейтс стал председателем совета директоров «Морган гаранти траст» вместо ушедшего в отставку Генри Александера. В том же году Гейтс вошел в состав правления «Дженерал электрик».

Такая же картина была характерна и для правительства Дж. Кеннеди.

Министром обороны США был Роберт Макнамара, который до своего назначения занимал пост президента компании «Форд мотор компани». Макнамара представлял не только интересы Форда, но и интересы крупнейших банкиров США — Морганов и Стиллмэн Рокфеллеров, через банки которых «Бэнкерз траст компани оф Нью-Йорк» и «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» проходили все финансовые операции «Форд мотор компани».

Заместителем министра обороны был Гилпатрик — бывший компаньон крупнейшей юридической фирмы Уолл-стрита «Кравет, Суэн энд Мур», которая много лет ведет дела таких крупнейших представителей военного бизнеса, как «Дженерал дайнэмикс» и «Боинг». В период предвыборной компании 1958 года Гилпатрик выступил в поддержку Нельсона Рокфеллера и организовал даже специальный комитет «Демократы за Рокфеллера».

Помощником министра обороны являлся Джон Рубел, который, так же как Р. Макнамара, пришел в министерство обороны из большого бизнеса. Инженер-электротехник по профессии, Рубел начал свою карьеру со службы в крупнейшем электротехническом тресте, находящемся под контролем финансово-промышленной империи Морганов, — «Дженерал электрик». В дальнейшем он перешел на службу в другую, не менее крупную, военно-промышленную монополию — «Локхид эйркрафт» и в электронно-ракетную корпорацию «Хьюз эйркрафт». Основавшись в министерстве обороны, Рубел стал помогать своим «бывшим» хозяевам в получении выгодных военных заказов и предоставлении им разных льгот.

Помощником министра обороны Р. Макнамары по делам международной безопасности являлся Поль Нит-

це, бывший вице-президент уолл-стритовского банка «Диллон, Рид энд компани», жена которого является наследницей одного из владельцев компании «Стандард ойл», контролируемой семейством Рокфеллеров. Поль Нитце, по мнению влиятельных американских кругов, играл важную роль во внешней политике правительства США, главным образом в вопросах «разоружения» и оказания военной помощи другим странам, в чем особенно заинтересованы военно-промышленные монополии и финансирующие их финансовые магнаты.

Пост министра военно-морских сил США в 1961 году занимал Джон Б. Коннэлли-младший, миллионер и бывший адвокат миллионеров — нефтяников штата Техас. При назначении Коннэлли министром ВМС газета «Уоркер» охарактеризовала его следующим образом: «Хотя и не стопроцентный ставленник Рокфеллера, тем не менее — вполне приемлемая кандидатура для семейства нефтяных магнатов»².

После избрания в конце 1962 года Джона Коннэлли губернатором штата Техас, министром военно-морских сил США стал другой ставленник техасских миллионеров — банкир и адвокат Фред Корт, у которого уже имелся некоторый опыт работы в военных ведомствах. В 1952—1953 годах Ф. Корт был помощником министра армии, в 1953 году — консультантом министра армии. Уйдя в 1953 году из министерства армии, Ф. Корт стал заниматься банковским делом и адвокатской практикой. До 1963 года, вплоть до назначения на пост министра ВМС, Корт был вице-президентом одного из техасских банков — «Континенталь нэшнл бэнк», одним из основных вкладчиков которого является военно-промышленная монополия «Дженерал дайнэмикс». Являясь членом ассоциации техасских банкиров, Ф. Корт тесно связан с крупнейшими нефтяными и военно-промышленными монополиями Техаса.

На посту министра военно-воздушных сил США находился Юджин Цуккерт, бывший директор атомной корпорации «Америкэн мэшин энд фаундри атомикс корпорейшн», занимающейся производством различного оборудования для атомных реакторов и являющейся дочерней компанией «Америкэн мэшин энд фаундри» (в 1959—1961 гг. компания работала над проблемой запуска ракет «Минитмен» с железнодорожных платформ). Через банки «Чейз Манхэттэн бэнк», «Ферст нэшнл сити бэнк

оф Нью-Йорк», «Бэнкерз траст компани оф Нью-Йорк» и «Морган гаранти траст», которые занимаются всеми финансовыми операциями «Америкэн мэшин энд фаундри» и ее филиалов, Цуккерт был тесно связан с финансовыми династиями Рокфеллеров и Морганов. Заняв кресло министра ВВС, Юджин Цуккерт продолжал поддерживать эти связи. Поддерживал он также тесные отношения с крупнейшей ракетной монополией «Мартин-Мариетта», одним из основных субподрядчиков которой являлась «Америкэн мэшин энд фаундри».

Таким образом, в правительстве Кеннеди почти на всех важнейших постах в военных министерствах восседали ставленники крупнейших финансовых групп Соединенных Штатов. Главными советниками по важнейшим военным вопросам президента Джона Ф. Кеннеди являлись генералы, также связанные с теми или иными промышленными монополиями.

Советником Дж. Кеннеди по берлинскому вопросу был генерал в отставке Льюиус Клэй, который в годы второй мировой войны был заместителем генерала Эйзенхауэра на посту главнокомандующего американскими оккупационными силами в Германии, а после войны — военным губернатором Американской оккупационной зоны в Западной Германии. Выйдя в отставку в 1950 году, он стал председателем правления консервного треста «Континенталь кэн корпорейшн» и за двенадцать с лишним лет, не без помощи военных заказов на консервы солдатам американской армии, увеличил оборот капитала этой фирмы с 400 млн. до 1,1 млрд. долл., то есть почти на 700 млн. долл. Став преуспевающим коммерсантом, Клэй вошел в состав наблюдательных советов десяти крупнейших корпораций, в том числе комитета финансовой политики «Дженерал моторз» и совета директоров «Чейз Манхэттэн бэнк». Одновременно Клэй являлся директором нью-йоркского инвестиционного банка «Лимен бразерс». Когда Клэй был назначен советником президента по берлинскому вопросу, «Лимен бразерс» (как отмечалось американской прессой), преследуя определенные цели, сделал его своим главным компаньоном. Во-первых, для того, чтобы с помощью блестящей, по их мнению, репутации Клэя и его больших связей на Западе расширить свою деятельность в Западной Европе. Во-вторых, «Лимен бразерс» нуждался в «преданном друге» и в Вашингтоне, где Льюиус Клэй имел большие связи.

Советником Кеннеди по проблемам Юго-Восточной Азии являлся сын крупного железнодорожного магната, тесно связанного с финансовой олигархией США, миллионер, генерал в отставке Ван Флит. Во время агрессии в Корею он был назначен командующим так называемыми «вооруженными силами объединенных наций». Будучи связан с рядом промышленных предприятий, Ван Флит всегда рассматривал любую войну с точки зрения экономической выгоды для своих предприятий³. Ван Флит обладает огромным движимым и недвижимым имуществом. Он является президентом «Джеймс А. Ван Флит истейт, инкорпорейтед», вице-президентом «Пипелз бэнк оубэндейл» и директором не менее десятка промышленных компаний.

Советником Кеннеди по важнейшим военным вопросам являлся генерал в отставке Дуглас Макартур, который в годы второй мировой войны был главнокомандующим американскими вооруженными силами на Дальнем Востоке и Тихом океане, а в послевоенные годы — командующим оккупационными силами в Японии. Выйдя в отставку, Макартур не стал зря терять времени и успешно занялся коммерцией. С 1955 по 1961 год он являлся бессменным председателем правления, а с 1962 до 1963 года был директором крупного военно-промышленного концерна «Сперри Рэнд».

Монополии, заинтересованные в усилении милитаризации экономики, стараются иметь подходящую «команду» своих людей не только в военных министерствах, но и во всех важнейших государственных органах, имеющих отношение к военной промышленности и от которых зависит проведение выгодного для них курса внешней политики.

Главой Национального комитета по аэронавтике и исследованию космического пространства (НАСА) являлся Джемс Уэбб, который лишь с назначением на эту должность в 1961 году оставил пост директора и члена совета директоров авиационной монополии «Макдонелл эйркрафт».

Руководителем центрального разведывательного управления США был Джон Маккоун, бывший президент и основатель «Бечтель-Маккоун корпорейшн», поставляющей вооруженным силам грузовые автомобили, тягачи, железнодорожные платформы для перевозок груза и т. д., а также бывший директор Калифорнийского банка, кото-

рый занимался основными финансовыми операциями концерна «Локхид эйркрафт».

Большое внимание монополии уделяют Совету национальной безопасности, который является важнейшим органом, планирующим агрессивную внешнюю политику Соединенных Штатов. Через членов Совета национальной безопасности, каждый из которых представляет интересы той или иной финансово-промышленной группы, монополии контролируют всю военную политику Соединенных Штатов, а через государственный департамент — всю внешнюю политику. Членами Совета национальной безопасности, как уже упоминалось выше, помимо президента США являются вице-президент, государственный секретарь, министр обороны и директор Управления планирования мобилизации ресурсов. Лица, занимавшие эти посты в правительстве Дж. Кеннеди, были связаны теми или иными узами с финансовой олигархией, контролирующей военное производство.

Вице-президент Линдон Джонсон (после трагической гибели Джона Ф. Кеннеди Л. Джонсон стал президентом США) представлял интересы групп Рокфеллеров, Морганов, Меллонов и техасских миллионеров. В США давно были известны связи Джонсона с бизнесменами Техаса, где, как известно, как раз находятся крупные предприятия компаний, контролируемых вышеупомянутыми финансовыми группами. Линдон Джонсон поддерживал также самую крупную военно-промышленную монополию «Дженерал дайнэмикс», одно из основных отделений которой находится в городе Форт-Уорт штата Техас.

Государственный секретарь Дин Раск представлял интересы группы Рокфеллеров. Более десяти лет, а именно с 1952 года, Д. Раск являлся доверенным лицом Рокфеллеровского фонда и его бессменным председателем.

Министр обороны Р. Макнамара, как было уже выше сказано, представлял финансовые группы «Морган гаранти траст», «Ферст нэшнл сити бэнк» и группу Фордов.

Сам президент США Джон Кеннеди был очень богатым человеком. Богатство отца президента — Джозефа Кеннеди исчислялось приблизительно в 300—500 млн. долл., что давало ему полное основание причислять себя к числу двадцати самых богатых людей в Америке. Супруга президента, Жакелин Кеннеди, также происходила из богатой семьи. Ее отец — Джон Бувир III — крупный финансист Уолл-стрита.

При президенте Линдоне Б. Джонсоне процесс сращивания крупнейших монополий с правительством США получил дальнейшее развитие. По мнению американских публицистов, позиции корпораций в Белом доме никогда еще не были столь прочными. Как писал американский журнал «Форчун», являющийся рупором торгово-промышленных кругов США, ни один президент не предпринимал столько усилий, как Джонсон, для установления контакта с деловым миром. Он охотно и часто встречался с членами консультативного совета промышленников и других групп, устраивал обеды для бизнесменов в Белом доме. По утверждению «Форчуна», при президенте Л. Джонсоне ни один сколько-нибудь крупный бизнесмен не мог гарантировать, что, взяв телефонную трубку, он не услышит слова: «Вас вызывает президент. Одну минутку, пожалуйста».

Бизнесмены всегда были в числе лучших друзей Л. Джонсона и его супруги, которая до избрания Л. Джонсона президентом искусно вела дела семейной радиотелевизионной компании «Техас бродкастинг корпорейшн». Общий капитал семьи Джонсонов исчислялся к тому времени в 9 млн. долл.

В правительстве Л. Джонсона на посту министра обороны первое время оставался тот же Р. Макнамара, представитель «Форд мотор компани». Но в начале 1968 года, вместо ушедшего в отставку Р. Макнамары, министром обороны был назначен Кларк Клиффорд.

К. Клиффорд — довольно колоритная фигура, хорошо известная в Вашингтоне. Юрист по образованию, Клиффорд свою карьеру государственного и политического деятеля начал еще в администрации Трумэна в качестве его советника. Вернувшись в 1950 году, в связи с приходом к власти республиканцев, к адвокатской практике, К. Клиффорд учредил собственную юридическую фирму «Клиффорд энд Миллер» и стал главой вашингтонских адвокатов, основная обязанность которых сводилась к наведению мостов между бизнесом и правительством. Клиентами К. Клиффорда были крупнейшие американские монополии. Среди них — немало корпораций, занимающихся военным производством: «Дженерал электрик», «Е. И. Дюпон де Немур», «Радио корпорейшн оф Америка», «Эль-Пасо нэчрэл гэз», «Филиппс» и др.

С приходом к власти демократов К. Клиффорд вновь стал сотрудничать в администрации президента. Он был

ближайшим советником президента Дж. Кеннеди, а затем и Л. Джонсона. Официальная должность К. Клиффорда до назначения на пост министра обороны (кстати, К. Клиффорд был одним из тех, кто разработал в 1947 г. закон о создании министерства обороны) — председатель консультативного совета по вопросам разведывательной деятельности за границей в администрации президента. Кларк Клиффорд — человек с большими связями как в политических, так и в деловых кругах. Что касается всех мероприятий, разработанных Р. Макнамарой в области организации управления военной промышленностью и в системе военных заказов и закупок, Клиффорд не только одобрил их, но и обещал проводить политику, начатую Р. Макнамарой.

Помощником министра обороны и заместителем директора Управления научно-исследовательских и инженерно-технических работ в 1965 году был назначен Юджин Фабини, который только в связи с этим назначением оставил пост вице-президента военно-промышленной компании «Интернэшнл бизнес машинз».

Заместителем министра обороны в 1964 году, вместо ушедшего в отставку и возвратившегося к адвокатской практике Р. Гилпатрика, был назначен Сайрос Вэнс. С. Вэнс, адвокат по образованию, бывший компаньон крупной нью-йоркской юридической конторы «Симпсон, Тэчер энд Бартлет», сотрудничал с министерством обороны с 1957 года в качестве юриста-консультанта по разным вопросам, связанным с программами вооружений. В 1962—1964 годах С. Вэнс занимал пост министра армии США.

В 1964 году министром армии в связи с упомянутым выше назначением С. Вэнса стал его бывший помощник Стивен Эйлс, также адвокат по образованию.

Министром военно-морских сил США в 1964 году являлся Поль Нитце, представлявший в правительстве Джонсона интересы семейств Рокфеллеров и Диллонов (в правительстве Д. Кеннеди Нитце занимал пост помощника министра обороны по делам международной безопасности). Бывший министр военно-морских сил Ф. Корт, так же как Р. Гилпатрик, был вынужден подать в отставку в связи с получившим широкую огласку скандалом из-за одного крупнейшего военного заказа. Дело в том, что Ф. Карту и Р. Гилпатрику в 1963 году было предъявлено обвинение во взяточничестве при распределении крупно-

го заказа 1962/63 года на истребитель-бомбардировщик «ТФХ», который в конечном итоге достался «Дженерал дайнэмикс». Хотя оба впоследствии были оправданы, им все же пришлось оставить свои посты в министерстве обороны. История с размещением заказа «ТФХ» представляет собой яркий пример использования военными подрядчиками Пентагона связей в министерстве обороны США.

В середине 1967 года среди руководящего состава Пентагона были произведены некоторые перемещения. Бывший заместитель министра обороны С. Вэнс был утвержден специальным представителем президента для консультаций с правительствами восточных государств. На его место был назначен вновь Поль Нитце. Министром же военно-морских сил стал бывший помощник министра обороны по вопросам международной безопасности Джон Макнотон, который вскоре погиб в авиационной катастрофе.

Начальником Национального комитета по аэронавтике и исследованию космического пространства долгое время оставался Дж. Уэбб, представитель финансовой группы Рокфеллеров, пока осенью 1968 года он не вышел в отставку.

Руководителем центрального разведывательного управления США, преемником Джона Маккоуна, который вновь возвратился после длительного перерыва в большой бизнес (Маккоун является обладателем значительной части контрольного пакета акций рокфеллеровской монополии «Стандард ойл компани оф Калифорния», являющейся одним из главных поставщиков горючего вооруженным силам США на Тихом океане, включая Вьетнам), в 1965 году был — до назначения на этот пост в 1966 году профессионального разведчика Ричарда Хелмса — адмирал в отставке У. Рейборн. Адмирал У. Рейборн многие годы руководил отделом специальных проектов при главном управлении вооружения министерства военно-морских сил, которое отвечает за научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, производство, испытания и оценку систем корабельного ракетного оружия типа баллистической ракеты среднего действия «Поларис». Когда У. Рейборн ушел в 1963 году в отставку, ему уже был приготовлен пост вице-президента в атомно-ракетной монополии «Аэроджет-дженерал», контролируемой наряду с другими группами финансовой группой Морганов. Пост вице-президента «Аэроджет-

дженерал» У. Рейборн оставил в 1965 году в связи с его назначением директором ЦРУ.

В правительстве Л. Джонсона члены Совета национальной безопасности, так же как и при Дж. Кеннеди, были связаны с финансовой олигархией. Из пяти человек нового состава Совета национальной безопасности трое входили в прежний состав Совета: президент Л. Джонсон, государственный секретарь Дин Раск и министр обороны Р. Макнамара.

Новыми членами Совета национальной безопасности в правительстве Л. Джонсона являлись вице-президент Г. Хэмфри, министр обороны К. Клиффорд и директор Управления планирования мобилизации ресурсов Р. Эллингтон, которые также тесно связаны с деловыми кругами. Р. Эллингтон, некогда губернатор штата Теннесси (1959—1963 гг.), был к тому же другом и старым политическим союзником президента Л. Джонсона. В связи с переходом Р. Эллингтона на другую работу директором Управления планирования мобилизации ресурсов и главным советником президента по вопросам мобилизации страны в 1966 году стал Ф. Брайант, бывший губернатор штата Флорида. С осени же 1967 года пост директора Управления планирования мобилизации ресурсов и соответственно главного советника президента по вопросам мобилизации страны занял ставленник техасских бизнесменов Даниэль Прайс. Юрист по образованию, Д. Прайс, имевший за плечами богатую адвокатскую практику, в 1953 году баллотировался от штата Техас в сенаторы США. Едва оставив в 1956 году сенат, Д. Прайс занял место за столом губернатора штата Техас. Вернувшись с поста губернатора к адвокатской практике, Д. Прайс так хорошо зарекомендовал себя в глазах техасских магнатов, что, когда надо было посадить во главе Управления планирования мобилизации ресурсов «своего» человека, выбор остановился на нем.

Специальным помощником президента по делам национальной безопасности и при Дж. Кеннеди, и при Л. Джонсоне до 1966 года был Макджордж Банди, отец которого в годы второй мировой войны был специальным помощником военного министра Генри Л. Стимсона. Отчимом М. Банди является Дин Ачесон, бывший государственный секретарь США. Старший брат Макджорджа Банди — Уильям Банди является помощником государственного секретаря по дальневосточным проблемам и

считается в Пентагоне одним из ярких сторонников расширения эскалации в Южном Вьетнаме. По сообщению американской прессы, Макджордж Банди в конце февраля 1966 года вышел в отставку и с начала марта 1966 года занял пост президента «Фонда Форда» с окладом в 75 тыс. долл. в год, который значительно превысил министерский.

Представители военно-промышленных монополий занимают не только высокие ответственные посты. Их можно встретить почти во всех отделах и подотделах ключевых правительственных учреждений военных министерств, которые ведают вопросами снабжения и обеспечения вооруженных сил США всем необходимым, начиная от ракет и кончая обмундированием. Выше перечислены лишь наиболее высокопоставленные чины Соединенных Штатов. Перечень примеров того, как бывшие директора правлений военно-промышленных монополий или их юристы становятся советниками, «специальными помощниками», экспертами при президенте США, военных министрах, заместителях министров, можно продолжать бесконечно.

Дело не в этом. Дело не в отдельных каких-то сильных личностях. Суть представительства крупного капитала в государственном аппарате страны вытекает из самой природы государственно-монополистического капитализма. Вся внешняя и внутренняя политика, экономическая, налоговая и даже социальная, проводится государством прежде всего в интересах монополистической буржуазии. И только в периоды, когда непосредственной опасности подвергается само существование капиталистического общественного строя, государство монополистического капитала становится выразителем интересов всей буржуазии, всего капиталистического строя.

Невидимое для постороннего глаза, недремлющее око финансовой олигархии США, важной и наиболее реакционной составной частью которой являются американские военно-промышленные монополии, держит под постоянным контролем весь пульт управления Соединенными Штатами, в том числе и главные рычаги военно-политической власти.

«Конфликты интересов» неразрывными узами связывают деятелей, восседающих в Вашингтоне на Капитолии, в Пентагоне и других государственных учреждениях страны, с американскими миллиардерами, заседающими

в правлениях корпораций, концернов, трестов военно-промышленного комплекса. И те и другие руководствуются в своей деятельности, будь то в масштабе одной какой-либо монополии или в масштабе целого государства, общими интересами, которые сводятся в конечном счете к жажде наживы, чистогану, золотому тельцу, пусть даже за счет крови, проливаемой тысячами ни в чем не повинных людей. И хотя рука руку моет — обе остаются грязными.

Услуга за услугу

В мире желтого дьявола ничего не делается даром. Неписанный закон военно-промышленного комплекса гласит: «Услуга за услугу». Стремясь получить в будущем (мало ли как может сложиться судьба) соответствующую услугу от своих подрядчиков в виде доходного местечка или какого-либо другого выгодного предложения, представители военно-бюрократического аппарата Пентагона всегда идут навстречу желаниям дельцов военного бизнеса.

Уже в период между двумя мировыми войнами генералитет военных министерств США справедливо считался примером нового типа военщины — военщины, имеющей тесные контакты с промышленными концернами. Высший офицерский состав вооруженных сил Соединенных Штатов нельзя рассматривать в настоящее время как представителей одного лишь «военного сословия». Все они так или иначе связаны с бизнесом.

Большое число генералов и адмиралов военных министерств США имеют «двойную профессию». Занимаясь вопросами материально-технического обеспечения вооруженных сил, они никогда не забывают об интересах военно-промышленных монополий, с которыми они связаны коммерческими делами и от которых часто зависит их материальное благополучие. Многие американские генералы и адмиралы, находясь в рядах вооруженных сил, в силу своих служебных обязанностей устанавливали с военно-промышленными монополиями постоянные контакты, которые со временем благодаря их «услугам» становились все более тесными и обеспечивали им в будущем прибыльные должности в этих корпорациях.

Когда бывший министр обороны Чарльз Вильсон, из-

вестный своим пресловутым изречением «что хорошо для «Дженерал моторз», хорошо для страны», уходил в 1957 году из министерства обороны (до прихода в Пентагон Вильсон занимал пост президента компании «Дженерал моторз»), он заявил, что готов войти в правления нескольких компаний, чтобы сохранить контакты со «старыми друзьями»⁴. В Соединенных Штатах стало уже обычным явлением, что офицер, который во время своего пребывания в Пентагоне проталкивал заказы на тот или иной вид оружия или военной техники, уйдя в отставку, тотчас же занимал хорошо оплачиваемую должность в той компании, в интересах которой он выступал на государственной службе. В 1959—1960 годах проверкой комиссии палаты представителей по специальным расследованиям было установлено, что в 72 крупнейших военно-промышленных концернах, являющихся основными поставщиками министерства обороны, нашли пристанище 1426 ушедших в отставку офицеров, начиная с ранга майора и выше, в том числе 261 генерал и другие высшие офицеры.

На службе в «Дженерал дайнэмикс» находилось самое большое число отставных военных. В 1960 году в корпорации служили 186 офицеров и 27 генералов и адмиралов. В числе бывших военнослужащих, нашедших «приют» в этой компании, можно было встретить бывшего председателя правления «Дженерал дайнэмикс» Френка Пэйса-младшего, который в годы агрессии в Южной Корее являлся министром армии США; бывшего президента, а затем заместителя председателя правления и директора этой фирмы, коллегу по военной службе и друга Ф. Пэйса-младшего Ирла Джонсона, который в 50-х годах был помощником министра армии, все того же Ф. Пэйса-младшего.

Почти десять лет провел на службе в «Дженерал дайнэмикс» в качестве президента одного из ее отделений — «Конвэр» Джозеф Макнарни, бывший главнокомандующий американскими вооруженными силами в Европе в 1945 году.

Главным акционером, в руках которого находится контрольный пакет акций «Дженерал дайнэмикс», является также офицер — полковник запаса Генри Краун. И не случайно при выборе нового председателя правления фирмы (после смещения с этого поста Ф. Пэйса-младшего, не оправдавшего надежд акционеров монополии)

Крауна заинтересовали такие кандидатуры, как Джон Маккоун, бывший председатель комиссии по атомной энергии, и генерал Льюиус Клэй, бывший заместитель генерала Эйзенхауэра на посту главнокомандующего вооруженными силами США в Европе. Оба они имели большие связи в военных министерствах. Когда же эти кандидатуры отпали, так как Маккоун был назначен начальником разведывательного управления США, а Клэй — военным советником президента, Генри Краун остановился на Роджере Льюисе, который в 1953—1954 годах являлся помощником министра военно-воздушных сил США по материально-техническому обеспечению, в функции которого входило, в частности, распределение и размещение военных заказов.

Будучи избранным президентом и председателем «Дженерал дайнэмикс», Р. Льюис, используя свой опыт и связи, стал добиваться получения для «Дженерал дайнэмикс» новых крупных военных заказов на будущие годы и не безрезультатно.

В другой крупной авиационно-ракетной монополии — «Локхид эйркрафт», которая по числу занятых в ней бывших военнослужащих занимала второе место после «Дженерал дайнэмикс», в 1960 году работали 171 офицер и 27 генералов и адмиралов. В 1963 году к этой группе военных присоединился еще один отставной генерал военно-воздушных сил — Илвуд Квесаса, который сразу же был назначен вице-президентом «Локхид эйркрафт». Большое значение для «Локхид эйркрафт» имели тесные связи с бывшим руководителем разведывательного управления США Дж. Маккоуном.

Почти во всех военно-промышленных монополиях работали и работают бывшие военнослужащие. Перечислим тех из них, кто был наиболее известен в американских военных кругах.

Нейл Макэлрой, который в прошлом был министром обороны США (в 1957—1960 гг.), является много лет директором электротехнического треста «Дженерал электрик» и монополии «Крайслер», играющей важную роль в производстве танков и управляемых снарядов. Одновременно он занимает пост председателя химического концерна «Проктер энд Гэмбл», одним из директоров которого вплоть до 1961 года был бывший заместитель министра обороны США (в 1955—1957 гг.) Рьюбин Б. Робертсон-младший. На службе «Дженерал электрик» находит-

ся бывший министр обороны США (в 1953—1955 гг.) Роберт Стивенс.

Бывший министр обороны (в 1951—1953 гг.) Роберт Ловетт, миллионер, компаньон банкирского дома Гарриманов, являлся в течение многих лет директором «Норс америкэн авиэйшн». Р. Ловетт продолжал оставаться в правлении фирмы на посту директора и после реорганизации «Норс америкэн авиэйшн», вошедшей в состав новой монополии — «Норс америкэн Рокуэлл корпорейшн».

Директорами автомобильного треста «Дженерал моторз» являются бывший заместитель министра обороны (в 1953—1955 гг.) Роджер Кайс и упоминавшийся ранее генерал Л. Клэй.

Президентом и председателем совета директоров атомно-ракетной монополии «Аэроджет-дженерал» стал бывший министр военно-морских сил США Дэн Кимболл.

Президентом и членом правления аэрокосмической монополии «Томпсон-Рома-Уилдрид, инкорпорейтед» стал генерал Гораций Шепард. Свою карьеру бизнесмена генерал начал в 1951 году после выхода в отставку. Последняя занимаемая им должность в рядах американских вооруженных сил была должность начальника управления заготовок и производства управления материально-технического обеспечения военно-воздушных сил при заместителе начальника штаба министерства ВВС. Нечего и сомневаться, что после ухода Г. Шепарда с военной службы связи фирмы с командованием материально-технического обеспечения ВВС не ослабели, а только еще более окрепли.

Не был забыт американскими промышленниками и бывший верховный главнокомандующий вооруженными силами НАТО в Европе генерал Лорис Норстэд. Прослужив в армии в общей сложности 35 лет, Норстэд в конце 1962 года вышел в отставку. В январе 1963 года он был уже назначен директором, а затем и председателем компании «Оуэнс-Корнинг фибрглас» и президентом ее международного отделения «Оуэнс-Корнинг фибрглас интернэшнл», имеющего капиталовложения во многих капиталистических странах, включая Японию, Швейцарию, Австралию и т. д. Обе фирмы являются крупнейшими поставщиками сырья для производства корда, тепло- и электроизоляционных материалов, акустических приборов и т. п.

За последние годы никаких новых статистических данных относительно числа занятых в частной промышленности офицеров в отставке, подобно материалам комиссии палаты представителей по специальным расследованиям 1959—1960 годов, не публиковалось. Однако, по отдельным встречающимся в американской прессе сведениям, можно совершенно точно сказать, что военные подрядчики Пентагона с прежним рвением продолжают приглашать к себе на работу в правления отставных военных из высшего офицерского состава вооруженных сил Соединенных Штатов Америки.

Генерал Кэртис Лимэй, бывший начальник штаба военно-воздушных сил США, выйдя в отставку, занял кресло президента и председателя совета директоров калифорнийской электронной фирмы «Нетуоркс электроник». Генерал Марк Брэдли, бывший начальник управления тыла министерства ВВС, выйдя в отставку, получил пост президента в другой калифорнийской компании — «Гэрретт». Упомянутый уже ранее вице-адмирал Уильям Рейборн, который считается одним из создателей программы строительства американского флота подводных ракетноносцев и который примерно год возглавлял центральное разведывательное управление США, уйдя с государственной службы, вновь принял предложение «Аэроджет-дженерал» стать ее вице-президентом. Генерал Поль Фримен, бывший главнокомандующий сухопутными силами США, оставив ряды армии, занялся бизнесом в качестве вице-президента отделения военно-промышленной компании «Литтон индастриз» — «Меллоникс системз девелопмент дивижн».

Несколько лет назад в одном из интервью тогдашнего министра военно-воздушных сил Дадли Шарпа последнему был задан вопрос, не считает ли он необходимым запретить уходящим на пенсию офицерам высшего командного состава устраиваться на работу в военно-промышленные концерны. Ответ гласил: «Мне противна даже сама мысль об этом. Я полагаю, что офицеры, которые работают в частной промышленности, приносят колоссальную пользу обороне страны благодаря своим знаниям, которые они могут ей дать»⁵. Когда же репортер, продолжая свой вопрос, выразил сомнение, а не возникнет ли опасность того, что именно в силу своих специфических знаний офицеры в отставке будут приносить пользу своим новым боссам как раз в роли проводников по лаби-

ринтам военного рынка, Шарп резко ответил, что не считает возможным, чтобы Пентагон мог быть предметом подобного рода обсуждений. Кстати, сам Дадли Шарп, оставив в 1961 году пост министра военно-воздушных сил США, уже более семи лет возглавляет одну из дочерних компаний военно-промышленной монополии «Томпсон-Рома-Уилдридж».

Компании, занимающиеся военным производством, всегда охотно предоставляют уходящим в отставку генералам и офицерам места в своих правлениях. Но не потому, что они являются первоклассными специалистами в области военного производства, а прежде всего для того, чтобы использовать их знакомства и связи в Пентагоне.

Хотя эти офицеры, как правило, не принимают непосредственного участия в переговорах при получении компаниями военных заказов, тем не менее они обычно осуществляют функции «представительства» или просто устраивают деловые встречи вице-президентов компании с нужными офицерами тех управлений Пентагона, где заключаются контракты. Бывший начальник штаба военно-морских операций адмирал У. Фетчлер, который, выйдя в отставку, стал консультантом отделения «Дженерал моторз» и членом правления «Аэроджет-дженерал», рассказывал, как он устраивал деловые встречи вице-президентов «Дженерал электрик» с нужными людьми в Пентагоне: «Я провел его (вице-президента компании. — Ю. И.) к военно-морскому министру мистеру Гейтсу и к адмиралу Бэрку, с которым он раньше не встречался. Затем я устроил ему встречу с начальником кораблестроительного управления»⁶. Далее миссия его на этом кончилась, и представители «Дженерал электрик» заключали контракт уже сами. Главное было сделано: Фетчлер их представил кому следует и рекомендовал.

Влияние союза огромного военно-бюрократического аппарата и гигантской индустрии оружия чувствуется на всех уровнях федерального правительства, в каждом городе, каждом штате.

Частное бюро коммерческих исследований «Артур Уэйзенбергер энд компани» проследило возможное и вполне вероятное влияние только одной программы Пентагона, разработанной еще бывшим министром обороны Р. Макнамарой, так называемой «тонкой» системы противоракетной обороны «Синтинел», на высший законодательный орган США — конгресс. Согласно сообщению

бюро, 28 компаний, которые намерены погреть руки на этой программе, владеют заводами в 42 штатах и 172 округах, выставляющих депутатов в палату представителей конгресса. Трудно переоценить влияние, которое эти компании окажут на 42 сенаторов и 172 конгрессменов, даже если они и не являются откровенными «ястребами».

Американский журналист Кларк Молленхоф, который посвятил свою жизнь разоблачению коррупции властей в Соединенных Штатах, анализируя на обширном фактическом материале в своей книге «Разворовывающие демократию» процесс разложения американской элиты власти, с горечью замечает: «У нас всегда найдутся деятели, которые захотят извлечь выгоду из дружеских отношений, из взносов в фонд политических партий, из жирных правительственных заказов или будут пытаться любым другим способом сколотить миллионное состояние». Мы можем добавить: хотя бы за счет услуг.

В американском конгрессе 89-го созыва — 147 бизнесменов и банкиров и 305 адвокатов. Спрашивается: чьих адвокатов? Разумеется, корпораций и банков, причем их адвокатов и в прямом, и в переносном смысле. Они стремятся в конгресс не ради жалованья — оно намного меньше, чем расходы, затраченные на их избрание. Покупая в ходе выборов голоса, конгрессмены затем прибыльно торгуют политическим влиянием, с лихвой возмещая собственные затраты и сторицей платя тем, кто субсидировал их на пути в Капитолий.

Контакты „друзей“

Немалая доля успехов в деятельности военно-промышленных монополий зависит от конгрессменов. Сенатор Уильям Проксмайер в одном из своих выступлений говорил: «В каждом штате и едва ли в не в каждом районе, где избирается конгрессмен, профсоюзы, официальные представители и администрация объединяются, чтобы превратить конгрессменов в воинствующих адвокатов увеличения военных контрактов»⁷. Еще на ранней стадии развития государственно-монополистического капитализма В. И. Ленин отмечал: «Монополии всюду несут с собой монополистические начала: использование «связей» для выгодной сделки становится на место конкуренции на открытом рынке»⁸. В современной Америке связи

решают многое. С одной стороны, монополии используют эти связи для поддержания выгодного для них курса внешней и внутренней политики, с другой стороны — для получения самых выгодных военных заказов, приносящих огромные прибыли.

Какую роль играют конгрессмены при размещении военных заказов, можно судить по нашумевшему в 1962—1963 годах заказу на универсальный истребитель-бомбардировщик «ТФХ».

Первоначально в борьбу за этот 7-миллиардный заказ включились крупнейшие военно-промышленные монополии: «Боинг», «Локхид», «Норс америкэн», «Макдоннелл», «Дуглас», «Рипаблик авиэйшн», «Чанс Воут», «Нортроп», «Грумман», «Дженерал дайнэмикс». Основная борьба, которая продолжалась более двух лет, развернулась между фирмой «Боинг», с одной стороны, и «Дженерал дайнэмикс» — «Грумман» — с другой. В эту борьбу были брошены все силы, пущены в ход все связи как одной, так и другой стороны.

«Боинг» поддерживали сенаторы Уоррен Мэгнасон, который считается в сенате маклером высшей марки, и Генри Джексон, который своей преданностью делам торговцев самолетами из города Сиэттл «заработал» прозвище «джентльмен от „Боинг“».

«Дженерал дайнэмикс» — «Грумман» поддерживали конгрессмен Отис Пайк, родом из Лог-Айленда, где расположен завод авиационно-ракетной корпорации «Грумман эйркрафт инджиниринг», член палаты представителей от города Форт-Уорт (где находятся крупнейшие заводы «Дженерал дайнэмикс») Джим Райт и все другие конгрессмены от штата Техас.

В самом начале конкурентной борьбы авиационная монополия «Боинг» представила министерству обороны специальный подробный проект самолета, затратив на него немало денег. Многие официальные высокопоставленные чины в министерстве обороны предупреждали представителей «Боинг», что «Дженерал дайнэмикс» — «Грумман» собираются перехватить у них крупнейший заказ. Но компания «Боинг» была уверена в своей победе. В январе 1962 года в министерстве обороны было принято предварительное решение передать заказ на самолет «ТФХ» компании «Боинг». Но в дальнейшем дело приняло совсем иной оборот.

Все эти годы борьбы за заказ на «ТФХ» сенаторы и

члены палаты представителей от штата Техас постоянно «внушали» всем в министерствах обороны и военно-морских сил, что военно-морские силы Соединенных Штатов должны иметь лучший двигатель для «ТФХ», чем двигатель «Боинг», а именно двигатель «Дженерал дайнэмикс» — «Грумман». В результате их махинаций в министерстве ВМС вдруг «поняли», что, если заказ на «ТФХ» останется в руках компании «Боинг», оно может получить не то, что ему надо. К тому же у министерства военно-морских сил не оказалось тесных связей с компанией «Боинг», чего нельзя сказать про «Грумман».

Борьба за заказ на «ТФХ» была ожесточенной. Конгрессмен Райт, которого американские журналисты характеризуют как прожженного дельца, пустил в ход все свое умение, чтобы заполучить заказ на «ТФХ» для «Дженерал дайнэмикс» — «Грумман». Причем одним из основных его аргументов была ссылка на то, что потеря для «Дженерал дайнэмикс» этого заказа отрицательно отразится на экономике города Форт-Уорт. Управление экономического регулирования при министре обороны даже специально рассмотрело вопрос о влиянии военных заказов на экономику 60 городов Соединенных Штатов и пришло к выводу, что потеря заказа на «ТФХ» одинаково отрицательно скажется и на городе Уичито, где расположены основные авиационные заводы «Боинг», и на городе Форт-Уорт.

Тем не менее сторонники «Дженерал дайнэмикс» — «Грумман» одержали верх, так как у них оказались более сильные связи, чем у «Боинг». Немаловажное значение в данной ситуации имела поддержка, оказанная «Дженерал дайнэмикс» Л. Джонсоном, бывшим в то время вице-президентом США, бывшим министром ВМС Дж. Коннэлли-младшим, близким другом и помощником Л. Джонсона, и его преемником на этом посту Ф. Кортон, который был одним из наиболее влиятельных фигур в штате Техас.

Имея своих представителей почти во всех важнейших комиссиях сената и палаты представителей, на заседаниях которых обсуждаются вопросы, касающиеся военных заказов и закупок, продвигая своих людей на важнейшие государственные посты, в интересующие их отделы правительственных учреждений, завязывая связи в конгрессе, устраивая бывших военнослужащих в правления своих компаний, военно-промышленные монополии пре-

следуют две основные цели: направлять внешнюю и внутреннюю экономическую и военную политику в нужное им русло милитаризации экономики и гонки вооружений и получать самые ценные с точки зрения прибылей военные заказы.

Большое влияние на деятельность конгресса и государственного аппарата США оказывают особые консультативные органы. Создание консультативных органов относится, как правило, к исключительной компетенции правительства и его ведомств. Методы комплектования состава консультативных органов отражают общие тенденции развития политической надстройки государственно-монополистического капитализма. В их состав почти всегда входят крупнейшие магнаты капитала. Ярким примером тому может послужить Совет предпринимателей, который представляет собой организацию представителей более чем ста ведущих корпораций США в области промышленности, торговли и финансов. Штаб-квартира совета находится в Вашингтоне. Совет предпринимателей был создан в 1933 году для того, чтобы промышленные и деловые круги могли принимать участие в обсуждении вопросов, связанных с торговлей и промышленностью, которые передаются на рассмотрение совета либо министром торговли, либо президентом США. По официальному предписанию министерства торговли, Совет предпринимателей должен комплектоваться министром торговли (министр торговли в соответствии с занимаемой должностью автоматически является генеральным председателем совета) из представителей деловых кругов Соединенных Штатов, которые приглашаются им на работу в Совет предпринимателей без денежного содержания сроком на один год.

Как правило, это — миллиардеры и миллионеры, представляющие наиболее влиятельные промышленные и финансово-торговые круги США. В декабре 1966 года председателем Совета предпринимателей (есть еще генеральный председатель совета) был назначен Альберт Л. Никерсон, председатель совета директоров нефтяной монополии «Мобил ойл». Вице-президентами Совета предпринимателей были назначены: Фред Борч (президент «Дженерал электрик»), Уорд Кинер (президент компании «Гудрич»), Ральф Лазарс (президент «Федерейтед департамент сторс, инкорпорейтед» и директор «Дженерал электрик») и Дэвид Паккард (председатель совета ди-

ректоров «Хьюлет-Паккард компани» и директор «Дженерал дайнэмикс»).

Несмотря на ежегодную смену отдельных лиц, состав Совета предпринимателей постоянно представляет собой все основные финансово-промышленные группы.

Так, состав Совета предпринимателей в 1961—1962 годах был следующим: Кэппел, председатель и главный управляющий крупнейшей в США монополии в области телефонной связи «Америкэн телефон энд телеграф», директор рокфеллеровского банка «Чейз Манхэттэн бэнк», член Ассоциации по связи и радиоэлектронике; банкир Сидней Уайнберг, директор и член правлений «Дженерал электрик», «Форд» и химической корпорации «Гудрич»; промышленник Гарольд Бошенштейн, президент и директор крупнейшей монополии по производству корда и изоляционных материалов «Оуэнс-Корнинг фэйбрглас». Г. Бошенштейн заседал также в то время в правлениях компании «Форд» и меллоновского банка «Нэшнл бэнк энд траст компани». Членами совета являлись также: Стефан Бечтель, директор моргановского банка «Бечтель корпорейшн», бывший компаньон Джона Маккоуна, руководившего в то время центральным разведывательным управлением США; авиапромышленник Уильям Аллен, президент и директор компании «Боинг» и член правления нефтяной монополии «Стандард ойл компани оф Калифорния»; промышленник Ральф Кординер, президент и председатель совета директоров «Дженерал электрик»; Гринуолт, президент крупнейшего химического концерна «Е. И. Дюпон де Немур», зять Дюпона; Юджин Холмэн, бывший председатель нефтяной монополии Рокфеллеров «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» и директор «Чейз Манхэттэн бэнк»; промышленник Чарльз Мортимер, директор и член правлений «Форд», «Америкэн телефон энд телеграф» и «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк»; Теодор Петерсен, директор банкирского дома «Лимен бразерс» и бывший президент (в 1948—1961 гг.) рокфеллеровской нефтяной монополии «Стандард ойл компани оф Калифорния» и др. Все они являются представителями крупнейших монополий и банков, которые связаны с военным производством.

Представители Совета предпринимателей принимают широкое участие во всех делах министерства торговли, присутствуют на обсуждении с правом совещательного голоса важнейших проблем развития торговли и промыш-

ленности, способствуют деловому сотрудничеству министерства торговли с министерством обороны в области материально-технического обеспечения вооруженных сил США, помогают министерству торговли проводить специальные совещания или расширенные собрания с участием представителей деловых кругов для обсуждения отдельных экономических вопросов.

При министерстве обороны также имеется консультативный орган — Военно-промышленный консультативный совет. Хотя состав этого совета ежегодно обновляется, он, как правило, состоит из группы руководителей крупнейших военно-промышленных монополий. Члены совета считаются консультантами министра обороны по вопросам военной промышленности. В обязанности Военно-промышленного консультативного совета входит обсуждение совместно с руководящим составом Пентагона всех вопросов, касающихся военного производства, разработки новых инструкций по оформлению военных заказов, упорядочения системы оплаты военных заказов, а также приведения в порядок документации на военные заказы до отправки счетов военно-промышленных монополий в банки.

Представители военно-промышленных монополий, заседающие в консультативных органах, будь то Совет предпринимателей или Военно-промышленный консультативный совет, стараются рекомендовать такую политику и практику в области системы военных заказов, которые отвечали бы общим интересам крупных военно-промышленных монополий и той части финансовой олигархии, которая имеет определенные интересы в военной промышленности.

На государственный аппарат и экономическую деятельность правительства крупные монополии пытаются воздействовать и через организации, представляющие собой различные объединения промышленников и торговцев, либо специальные объединения представителей военно-промышленных монополий, а также организации инженеров и ученых, работающих в области производства, усовершенствования и изобретения вооружения.

Одним из крупнейших объединений бизнесменов является Национальная ассоциация промышленников (НАП). Хотя во всех официальных документах и печатных органах ассоциации подчеркивается, что НАП не является рупором «большого бизнеса», фактически Нацио-

нальная ассоциация промышленников представляет собой одну из самых крупных организаций представителей монополистических объединений. Охватывая более 17 тыс. американских компаний-членов, на предприятиях которых производится свыше 80% всей промышленной продукции страны, в том числе боевая техника, Национальная ассоциация промышленников выражает интересы большинства монополий, заинтересованных в милитаризации экономики страны.

Бюджет Национальной ассоциации промышленников состоит из взносов членов ассоциации, которые устанавливаются в зависимости от их чистых доходов. Годовой бюджет ассоциации составляет примерно 7 млн. долл. Во главе НАП стоят президент и председатель совета директоров. До 1962 года президент ассоциации избирался только на один год и работал на общественных началах, продолжая вести дела в своей фирме. С 1962 года для усиления авторитета ассоциации и повышения ее роли было решено избрать освобожденного президента с окладом 100 тыс. долл в год. В конце 1962 года впервые за 67 лет Национальная ассоциация промышленников избрала первого освобожденного президента — Галландера.

В. Галландер 22 года прослужил в крупнейшем электротехническом тресте США «Дженерал электрик», а два последних года, вплоть до избрания его президентом НАП,— в крупном военно-промышленном концерне «Дженерал дайнэмикс».

Основанная в 1895 году для «поддержания и содействия развитию внутренней и внешней торговли Соединенных Штатов Америки», НАП на протяжении всей своей деятельности оказывает влияние на внутреннюю и внешнюю политику Соединенных Штатов, на деятельность конгресса, занимая по большинству вопросов крайне реакционную позицию.

О тесном сотрудничестве государственного аппарата и Национальной ассоциации промышленников свидетельствуют высказывания многих американских государственных деятелей, включая президентов США. В декабре 1961 года, выступая в Нью-Йорке на очередном съезде ассоциации, Дж. Ф. Кеннеди, бывший в то время президентом США, отметил, что «правительство и бизнес связаны общими интересами». «Когда дела хороши у вас, они хороши и у Соединенных Штатов»,—сказал Дж. Кен-

неди, обращаясь к собравшимся членам Национальной ассоциации промышленников⁹.

Официально основная политика НАП определяется 13 комитетами, такими, как, например, комитет по международным отношениям, комитет по вопросам взаимоотношений отраслей промышленности, комитет по вопросам налогов и др., но эти комитеты имеют только совещательный голос.

Решающим, руководящим центром НАП является правление, представляющее собой небольшую группу миллиардеров и миллионеров, в которую входит менее 2% общего числа членов ассоциации.

Все решения и постановления ассоциации выполняются членами НАП в обязательном порядке.

Правление Национальной ассоциации промышленников определяет главное направление всей деятельности ассоциации, вырабатывает программы развития промышленности, основные нормы взаимоотношений предпринимателей с рабочими и т. д.

Программы, выработанные правлением, докладываются членам НАП на ее съездах, которые проводятся ежегодно в декабре. На съездах Национальной ассоциации промышленников часто присутствует в качестве почетного гостя президент США. После одобрения съездом программ и принятия по ним резолюций Национальная ассоциация промышленников доводит их до сведения правительства через министерство внутренних дел, министерство торговли, министерство труда или министерство обороны и т. п.

В 1943 году на съезде НАП была одобрена так называемая послевоенная промышленная программа, которая предлагала правительству отказаться от введенного в военное время контроля над промышленностью и передать правительственные военные предприятия частным предпринимателям, что, собственно, и было сделано правительством США в первые годы после окончания второй мировой войны.

Нажив на войне огромные прибыли, американские монополии в послевоенный период повели решительное наступление на жизненные интересы рабочего класса и его права, завоеванные им в предвоенные и военные годы, когда монополии были вынуждены считаться с рабочим классом и идти им на определенные уступки. Немалую роль в этом наступлении монополий на права рабочего

класса сыграла Национальная ассоциация промышленников.

НАП предложила тогда правительству США программу, предусматривавшую строгое ограничение прав рабочих на забастовки, отказ от политики полной занятости и отмену всяких ограничений на прибыль. Ассоциация выступила против закона о минимуме заработной платы.

В 1946 году на съезде НАП была принята резолюция, требовавшая законодательного ограничения деятельности профсоюзов, «твердой» внешней политики. Резолюция призывала к гонке вооружений, созданию вооруженных сил, располагающих «достаточной численностью, вооружением и запасами».

В последние годы в ассоциации сложилась традиция не принимать на съездах каких-либо официальных резолюций, однако это отнюдь не означает, что НАП перестала оказывать непосредственное влияние на внутреннюю и внешнюю политику США.

Национальная ассоциация промышленников постоянно поддерживает все мероприятия правительства США, направленные на обострение международной обстановки, и является инициатором многих из них. Ассоциация выступала в свое время против прекращения агрессии в Корею, ратовала за вторжение американских вооруженных сил на Кубу в 60-х годах, в период кризиса в Карибском море. НАП выступает горячим сторонником расширения военных действий во Вьетнаме. Ассоциация финансирует реакционную милитаристскую организацию — Американский легион.

Своеобразными проводниками интересов военно-промышленных монополий являются и другие ассоциации, общества и союзы предпринимателей.

Более 40 различных ассоциаций и обществ поддерживают регулярные связи с министерством обороны и министерствами видов вооруженных сил. Среди них: Промышленная ассоциация национальной безопасности, Ассоциация владельцев самолетостроительных предприятий, Американская ассоциация фирм авиационной промышленности, Американская ассоциация фирм по производству вооружений, Ассоциация компаний воздушного транспорта, Американское химическое общество, Американское ракетное общество и др. Перечисленные ассоциации или общества имеют организационную структуру и статут типа Национальной ассоциации промышленников. Руко-

водящим органом каждой ассоциации является либо правление ассоциации, либо совет директоров, в которых заседают представители основных военно-промышленных монополий.

Например, совет директоров Ассоциации владельцев самолетостроительных предприятий все годы своего существования состоял из представителей ведущих авиационных и самолетостроительных монополий. В 1962 году членами правления этой ассоциации являлись главный вице-президент и заведующий конструкторским отделом «Дженерал дайнэмикс», адмирал в отставке Ричардсон, вице-президент и консультант компании «Боинг» Джеймс Меррей; представители «Норс америкэн авиэйшн» — Уильям Лейн, «Локхид эйркрафт» — Коотс, «Нортроп» — Лэррэби, «Юнайтед эйркрафт» — Шелтон, «Сесна эйркрафт» — Ботхер и инженер-консультант «Макдонелл эйркрафт» — Осборн.

Таким образом, правление ассоциации состояло из представителей авиационно-ракетных монополий, которые являются крупнейшими военными подрядчиками США.

В правлении другой ассоциации — Американской ассоциации фирм по производству вооружений — также постоянно пребывают представители ведущих военно-промышленных монополий. В 1962 году в правление ассоциации входили: Лисл Вуд (вице-президент и главный управляющий компании «Боинг»), Илмер Уитон (вице-президент и помощник президента «Локхид миссайлс энд спейс»), Максвелл Уорден (президент и главный управляющий «Ремингтон армс», компании по производству стрелкового вооружения и боеприпасов, контролируемой Дюпонами), Джон Пирсон (вице-президент «Норс америкэн авиэйшн»), Семон Надсен (вице-президент «Дженерал моторз»), Ирвинг Даффи (вице-президент компании «Форд»), Аккенбранд (директор правления «Радио корпорейшн оф Америка») и многие другие. Президентом Американской ассоциации фирм по производству вооружений в 1963 году был избран Артур Традо, представитель нефтяной компании «Галф рисерч энд дивелопмент», дочерней компании нефтяной монополии Меллонов «Галф ойл». Предшественниками его на посту президента ассоциации в 1962 году были Льюис Полк, вице-президент военно-промышленной монополии «Бендикс», входящей в сферу влияния Морганов, а в 1961 году — Джеймс Трей-

нер, представитель компании по производству синтетического каучука «Файерстон».

Правления большинства ассоциаций, которые размещены в Вашингтоне, состоят в основном из вашингтонских представителей крупных концернов США. Эти представители выясняют для своих фирм в министерствах возможности заключения новых заказов, получения необходимых для выполнения заказов материалов, использования запасов стратегического и дефицитного сырья, а также предупреждают свои компании о возможных ревизиях и контроле за выполнением заказов. Через отраслевые ассоциации военно-промышленные монополии влияют на разработку практических мероприятий в области военных заказов и закупок, добиваются через них получения различных льгот при заключении контрактов на военные заказы и закупки, а также повышения закупочных цен и т. п. В этом отношении большое значение для них имеют такие организации, как Промышленная ассоциация национальной безопасности и отраслевые ассоциации. Несмотря на различный характер этих ассоциаций, цель их одна — содействовать процветанию политики военных закупок и военных заказов в интересах военно-промышленных монополий. Отраслевые ассоциации являются фактически организациями — лобби соответствующих отраслей промышленности.

Как в своих правлениях, так и в ассоциациях военно-промышленные монополии используют бывших военнослужащих в качестве лоббистов. Именно через бывших военнослужащих военно-промышленные ассоциации помогают монополиям осуществлять тесный контакт со всеми военными ведомствами в области военного производства и военных заказов. Так, членами Ассоциации фирм авиационной промышленности являются не только промышленники, но и бывшие военнослужащие. С 1957 года бессменный президент и главный администратор этой ассоциации — отставной генерал военно-воздушных сил США Орвол Кук.

Отраслевые ассоциации ежегодно проводят ряд конференций или симпозиумов по различным производственным вопросам, касающимся своих отраслей промышленности. Обычно на такие конференции или симпозиумы приглашаются представители министерства обороны и министерств видов вооруженных сил. Например, в сентябре 1965 года состоялся один из очередных симпозиумов

Ассоциации фирм авиационной промышленности по вопросам организации управления авиационно-ракетной промышленностью, в котором участвовало около 800 представителей министерства ВВС и фирм. Одним из основных пунктов повестки дня симпозиума был вопрос об упорядочении учета и отчетности и о системе информации в авиационно-ракетной промышленности в целом.

Ряд участников симпозиума отметили, что промышленные предприятия перегружены работой по учету и представлению отчетности и другого рода информации по всевозможным формам, что вызывает излишние затраты времени, труда и денежных средств и затрудняет управление во всех звеньях промышленности. Они же подчеркнули, что отчетность, представляемая военным министерствам, может быть сокращена без ущерба для дела примерно на 90%. Одна из комиссий симпозиума выдвинула проект разработки комплексов информационных данных, организуемых по принципам, на которых построена процедура подготовки и заключения договоров по военным заказам. Симпозиум же рекомендовал министерству ВВС создать специальный авторитетный рабочий орган, который с помощью Ассоциации фирм авиационной промышленности мог бы разработать указанные комплексы информационных данных, в которых были бы отражены основные тенденции изменений в организации систем военных заказов¹⁰.

Подобные формы сотрудничества ассоциаций с министерствами видов вооруженных сил свойственны всем отраслевым ассоциациям, связанным с военным производством. Так, на конференции Ассоциации фирм электронной промышленности по вопросам эффективности систем космической техники, проводившейся в ноябре 1965 года, в адрес министерства обороны высказывались пожелания о сокращении начальной стадии оформления заказа на новые образцы военной техники, в течение которой проводится слишком много встреч представителей фирм и военных управлений для обсуждения тех или иных позиций намечаемого проекта системы оружия или образца военной техники¹¹.

Предложения, высказываемые на конференциях ассоциаций, рассматриваются министерством обороны и, если они действительно заслуживают внимания, разрабатываются более тщательно и претворяются в жизнь.

Для ознакомления представителей военно-промыш-

ленных компаний с новыми изменениями в положениях о закупках или с ближайшими задачами и перспективами материально-технического обеспечения вооруженных сил США министерство обороны проводит с помощью отраслевых ассоциаций инструктивные совещания руководящих работников военно-закупочных органов с представителями фирм соответствующих отраслей. Обычно в организации таких совещаний участвуют представители министерства торговли и Промышленной ассоциации национальной безопасности. На таких совещаниях заслушивается информация материально-технических управлений по текущим вопросам, задачам дальнейшего развития системы военных заказов, о перспективах деятельности подрядчиков по крупным военным заказам, о привлечении мелких фирм к выполнению крупных военных заказов и т. п. На таких совещаниях заслушиваются и сообщения представителей военно-промышленных фирм о достижениях и задачах в области организации управления деятельностью по выполнению военных заказов и т. п.

Немалую роль в установлении связей военно-промышленных монополий с военными министерствами играют лоббисты. В последние годы в США лоббизм приобрел наиболее широкие формы. Американский словарь Вебстера сообщает, что «лоббистом» считается «лицо, пытающееся оказать давление на законодателей в целях проведения мероприятий или голосования за мероприятия, выгодные для тех, интересы которых он представляет».

Весь большой бизнес Америки направляет и по сей день направляет законодательный и исполнительный аппарат Соединенных Штатов к нужным ему целям через многочисленную армию лоббистов. В 1946 году конгресс даже узаконил деятельность лоббистов, приняв решение об их регистрации. В официальных списках конгресса зарегистрировано более пятисот лоббистов. Но еще больше лоббистов, которые работают неофициально, не афишируя свою деятельность.

Лоббизм — профессия, взращенная на ниве американского «свободного предпринимательства». Основная цель лоббистов — повлиять на решения и распоряжения правительственных органов в интересах монополий, различных объединений бизнесменов, политических боссов и т. п.

Ныне в США к огромной армии незарегистрированных лоббистов относятся не только те ее представители, которые толпятся в кулуарах конгресса во время обсуж-

дений или принятия тех или иных законов, важных государственных мероприятий и т. п. Довольно часто лоббистской деятельностью занимаются сами конгрессмены, которые выступают в конгрессе в интересах той или иной монополии. Около 500 тыс. телефонных звонков и писем получают ежегодно от членов конгресса министерства трех видов вооруженных сил. В большей части все эти звонки и письма связаны с планами и программами министерства обороны. Сенатор Фулбрайт как-то сказал, что он смог бы получать 250—300 тыс. долл. в год, если бы согласился выполнять просьбы, с которыми к нему обращаются лоббисты.

Наиболее крупные военно-промышленные монополии большей частью имеют в Вашингтоне специальные «конторы». Эти «конторы» отличаются друг от друга только по численности представителей. Так, «контора» у «Локхид Эйркрафт» состоит из 22 представителей, которые находятся постоянно в Вашингтоне и непрерывно циркулируют между Пентагоном, НАСА и Белым домом. Кроме того, компания поддерживает постоянный контакт с 300 различными учреждениями и агентствами правительства. В вашингтонской «конторе» «Боинг» числится 8 человек, половина из которых почти все дни проводит в военных министерствах.

«Дженерал электрик» имеет более крупную «контору» — более 60 человек. Из них около 15 человек «работает» с министерством армии, около 30 — с министерством военно-воздушных сил и около 20 — с министерством военно-морских сил.

Вашингтонские «конторы» многих фирм часто представлены только одним человеком.

Крупные монополии стараются поставить во главе вашингтонских «контор» высокое должностное лицо, чтобы на всякий случай, если понадобится подписать какой-нибудь документ или провести ответственные переговоры, поблизости от Капитолия всегда был официальный представитель монополии.

Чаще всего вашингтонские представители монополий являются адвокатами, которые тщательно скрывают это обстоятельство, так как официальному адвокату труднее вести дела, чем незарегистрированному лоббисту. Но большинство этих представителей монополий предпочитают и не называться лоббистами.

Круг обязанностей вашингтонских представителей мо-

нополий весьма разнообразен. Прежде всего они должны знать все о работе федерального правительства и его сотрудниках, иметь тесный контакт с теми из них, кто может оказаться им полезным.

Вашингтонские представители монополий собирают необходимые для их хозяев факты, являются источниками информации о правительственной деятельности для своих фирм. И хотя некоторые из них принадлежат к руководящей верхушке корпораций и принимают участие в определении политической и экономической линии своих фирм, они не брезгают ничем для достижения своих целей. Устраивают для людей, представляющих для них интерес, бесплатные развлечения, увеселительные прогулки, поездки, дарят им роскошные подарки.

Так, когда «Мартин компани» (с конца 1961 г. она стала называться «Мартин-Мариетта») надо было получить новые военные заказы, ее вашингтонские представители устроили роскошный пикник на Багамских островах, в котором приняли участие в числе других гостей 27 генералов, служащих в Пентагоне. Список гостей «Мартин компани» возглавлял генерал Натан Туайнинг, являвшийся в то время председателем комитета начальников штабов. «Пикник» ему так понравился, что он потом трижды воспользовался гостеприимством компании и провел там три уикэнда. Список гостей «Мартин компани» включал кроме Туайнинга виднейших представителей армии, военно-морских и военно-воздушных сил, занимающихся планированием и закупками, которые при случае могли бы обеспечить интересы компании.

Подобные методы подкупа получили такое широкое распространение в современных Соединенных Штатах, что в 1965 году американский конгресс вынужден был издать специальный закон, который запрещает лицам, занимающимся вопросами материально-технического обеспечения вооруженных сил США, принимать участие в ужинах, пикниках, морских прогулках и т. п., устраиваемых частными компаниями.

Но лоббистам приходится заниматься не только приемами и пикниками. Военно-промышленные монополии требуют от любого вашингтонского представителя умения составлять точные квалифицированные в техническом отношении справки по любому вопросу, интересующему их.

Например, один из крупных военно-промышленных подрядчиков США прежде, чем подписать контракт на

строительство ракетной базы, велел своему вашингтонскому представителю представить подробную записку о характере возможных трудностей в строительстве этой базы. До этого его попросили написать другую докладную о сложившейся обстановке в военных министерствах.

Когда вскрываются какие-либо махинации монополий и в конгрессе поднимается вопрос об их расследовании, на помощь призываются опять те же вашингтонские представители монополий.

Прежде всего эти неофициальные лоббисты начинают обрабатывать тех конгрессменов, которые внесли предложение о расследовании этих махинаций. В случае, когда не удастся предотвратить подобное расследование, они выступают свидетелями и своими «показаниями» стараются помочь выпутаться хозяевам из неприятной истории.

Деятельность таких неофициальных лоббистов играет большое значение для военно-промышленных монополий. Через своих вашингтонских представителей они всегда бывают прекрасно осведомлены о всех правительственных мероприятиях, о настроениях в правительстве, об обстановке в правительственных органах, о разрабатываемых военных планах, о каких-либо изменениях курса военно-экономической политики, то есть обо всем, что представляет в какой-то мере интерес для военно-промышленных монополий и может иметь последствия для экономического положения их фирм, если не принять вовремя «соответствующих» мер.

Именно тогда-то и срабатывают контакты «друзей», которые осуществляются через отраслевые ассоциации, консультативные советы, министерства, конгресс. Как-то в одной из своих корреспонденций в газете «Нью-Йорк геральд трибюн» американский журналист Джозеф Весон заметил: «Бизнесмены и корпорации в состоянии покупать политическое влияние, способное принести им много миллионов, за суммы, едва для них ощутимые». При таких обстоятельствах нет ничего удивительного в том, что внутренняя и внешняя политика США во многом определяется дивидендами крупных промышленных корпораций.

„ДЕРЖАТЬ ВСЕ ЯЙЦА В ОДНОЙ КОРЗИНЕ — НЕБЕЗОПАСНО“

В Соединенных Штатах многие люди рано или поздно приходят к тому же выводу, что и Фрэд Кук в своей известной книге «Государство войны»: «Если мы хотим избежать войны, следует покончить с подавляющим господством „военно-промышленного комплекса”»¹. Слова осуждения по адресу «комплекса» раздаются даже среди правящего класса. Сенаторы Фулбрайт, Мэнсфилд, Саймингтон и многие другие не раз в своих выступлениях убедительно показывали, что для раздувания гонки вооружений, в особенности для вовлечения США в войну во Вьетнаме, не было ни политических, ни военных, ни моральных оснований. Цели войны во Вьетнаме остаются непонятными для многих американцев, хотя американский политический обозреватель Джозеф Харш прямо писал в бостонской газете «Крисчен Сайенс монитор»: «Причина, из-за которой дорога к миру, как всеобщему, так и во Вьетнаме, столь длинна, болезненна и сложна, — очевидна. Окончание войны фактически противоречит интересам военно-промышленного комплекса». А интересы военно-промышленного комплекса можно охарактеризовать двумя словами: антикоммунизм и нажива.

Американское правительство, каким бы президентом оно ни возглавлялось, и конгресс являются послушными орудиями в руках истинных хозяев США — магнатов крупного капитала. С каждым годом все фантастичнее даже для Соединенных Штатов становятся ассигнования, предусматриваемые военным бюджетом Пентагона. Когда председатель экономической подкомиссии в сенате Уильям Проксмайер услышал впервые о проекте бюдже-

та министерства обороны на 1970 год, который составил 102 млрд. долл., то потрясенный сенатор в своем интервью американским журналистам сказал: «Я подсчитал и подпрыгнул до потолка — каждая американская семья выложит из своего кармана больше 2 тыс. долл. в год на военные цели». Зато многие тысячи долларов оседают в сейфах американских заправил военного бизнеса.

Военная машина, смазанная политическими махинациями, оказывает все большее влияние на политическую и экономическую жизнь США. Первое время вьетнамская авантюра, развязанная Соединенными Штатами, казалось, благоприятно воздействовала на экономику страны. За счет призыва в армию и роста занятости в отраслях промышленности, загруженных военными заказами, временно было приостановлено дальнейшее повышение безработицы. По стране прокатилась волна оптимизма по поводу якобы предстоящих перспектив экономического развития. Но по мере нагнетания эскалации агрессии США во Вьетнаме картина менялась. Постепенно война во Вьетнаме из стимулятора экономики стала превращаться в тормоз экономического развития страны.

Безудержный и нескончаемый рост военных расходов прежде всего привел к громадному дефициту федерального бюджета и платежного баланса страны, а также связанному с ним неустойчивому положению доллара.

Бюджетный дефицит Соединенных Штатов подскочил к концу 1968/69 года до 25,4 млрд. долл. Дефицит же платежного баланса в 1967/1968 году составил 3,6 млрд. долл. — в 3 раза больше, чем в предыдущем году. Причем почти 2 млрд. долл. из них пошли на покрытие валютных расходов, вызванных войной во Вьетнаме. Огромный дефицит платежного баланса и связанная с ним утечка золота и долларов значительно подорвали финансовое положение страны, ослабили международные позиции американской валюты. Положение американского доллара будет оставаться неустойчивым, очевидно, до тех пор, пока не прекратится рост и так уж огромного дефицита платежного баланса США.

Эскалация военных расходов привела не только к увеличению бюджетного дефицита и обострению хронического дефицита платежного баланса, но и к росту внутренних цен, а следовательно, и к ухудшению экономического положения трудящихся. Стоимость жизни в Соединенных Штатах возросла в 1968 году на 4,7%; что же

касается роста цен на потребительские товары, то их уровень в 1968 году оказался наивысшим за последние 17 лет.

Каждая пятая американская семья живет, по свидетельству сенатора Юджина Маккарти, «ниже черты бедности». «Миллионы американцев голодают. Голод в Америке — это позор для нашей страны», — заявил Ю. Маккарти в период предвыборной компании 1968 года. В такой богатейшей стране, как Соединенные Штаты, около 7 млн. детей систематически страдают от недоедания. У бедных людей в США плохие жилищные условия и низкий уровень образования, им недоступно медицинское обслуживание.

Весной 1968 года по надеждам многих американцев улучшить свои жилищные условия был нанесен очередной удар. Правительство США аннулировало существовавший до последнего времени предел на повышение учетной ставки кредита на покупку жилья, повысив ее с 6 до 6,75%. Проблема же жилищного строительства, проблема реконструкции городов стала одной из наиболее серьезных для США. По самым скромным предположениям, в Нью-Йорке в 1968 году насчитывалось более 800 тыс. жилищ, не соответствовавших общепринятому среднему стандарту. Ликвидация непригодных для жилья квартир в другом крупном промышленном американском центре — Чикаго грозила 250 тыс. человек выселением на улицу.

Серьезнейшей проблемой для США, требующей безотлагательного решения, стала проблема роста преступности. Если за последние десять лет население США увеличилось на 10%, то преступность, по самым скромным подсчетам, увеличилась на 90%.

Решения всех этих проблем, стоящих перед правительством США, упираются в деньги. Но у американского правительства не хватает денег для нужд своего народа, в то время как десятки миллиардов долларов бросаются на уничтожение других народов.

Практика конгресса Соединенных Штатов показывает, что он всегда охотно оплачивает все военные счета правительства и вспоминает об экономии всякий раз при решении вопросов об ассигнованиях на цели социального обеспечения, здравоохранения, образования. Так было и в 1967/68 году, когда обнаружилось, что фактические расходы США на войну во Вьетнаме превысили первоначальную смету.

чальные бюджетные наметки почти на 8 млрд. долл. Чтобы покрыть этот перерасход, Вашингтон повысил подоходные налоги с населения на 10% и значительно урезал ассигнования на социальные нужды. Такая фискальная мера была предпринята не только для финансирования вьетнамской авантюры, но также для укрепления пошатнувшихся позиций доллара на международном валютном рынке и для ликвидации инфляции внутри страны.

Согласно официальной американской статистике, в Соединенных Штатах налоги растут по всей стране и по всем статьям. Только за последние десять лет налоги выросли в 2 раза, а за весь послевоенный период, начиная с 1946 года, — в 5 раз.

По сообщениям журнала «Ю. С. ньюс энд Уорлд рипорт», в 1968/69 году правительство соберет с населения в виде всевозможных налогов 250 млрд. долл. Путем налогового обложения правящие круги США «на всех уровнях» намереваются перекачать из карманов налогоплательщиков в казну примерно 30% валового национального продукта страны.

Что же касается «борьбы с инфляцией», то и здесь в первую очередь под ударом оказался простой средний американец. В 1968/69 году представители государственно-монополистического капитала Соединенных Штатов в качестве основного средства «борьбы с инфляцией» и создания «устойчивой экономики» страны выдвинули тезис о необходимости увеличения безработицы, который не замедлили начать претворять в жизнь с начала 1969 года.

Короли автомобильного бизнеса одними из первых приступили к осуществлению этого тезиса на практике. В столице американского автомобилестроения Детройте начались массовые увольнения рабочих. Администрация фордовских предприятий объявила о намерении сократить число рабочих и служащих на $\frac{1}{4}$. Заводы компании «Крайслер» уволили в феврале 1969 года 32 тыс. человек. Согласно официальным данным США, в январе 1969 года армия безработных достигла 2,8 млн. человек, что составило 3,3% трудящегося населения страны.

Та же инфляция, которая в последние годы превратилась в постоянный спутник американской экономики, обернулась для большого бизнеса «божьим даром». После анализа финансового положения 582 крупных компаний США обозреватели журнала «Ю. С. ньюс энд Уорлд

рипорт» пришли к выводу, что чистые прибыли компаний (после уплаты налогов) в последнем квартале 1968 года составили 5,5 млрд. долл., что на 6,1% выше доходов, полученных теми же фирмами за соответствующий период в 1967 году. Прибыли монополий достигли наивысшего уровня.

Типичная картина для современной капиталистической системы: безмерное богатство на одном полюсе и нищета на другом.

Принимая в 1965 году решение об эскалации агрессии против вьетнамского народа, правительство президента Л. Джонсона строило свои планы на сочетании «пушек и масла». Одновременно с ведением войны американскому народу было обещано оказание помощи беднякам, школам, улучшение медицинского обслуживания и т. п. Прошли годы, и в 1968 году от хвастливого заявления Л. Джонсона, будто бы Америке все по плечу — «и пушки, и масло», — не осталось и следа. В жертву войне были принесены ассигнования на образование, здравоохранение, жилищное строительство и т. д. Как писал 22 апреля 1968 г. журнал «Юнайтед Стейтс джурнэл», «четырнадцать центов каждого доллара, расходуемого правительством, идет на Вьетнам. Это более чем общие расходы на все федеральные программы по здравоохранению и образованию, на всю помощь городам и жилищному строительству, на всю деятельность по борьбе с бедностью, на иностранную помощь и корпус мира плюс некоторая сумма расходов на содержание государственных учреждений».

Агрессивная политика правительства Соединенных Штатов и наступление капитала на жизненный уровень трудящихся встречает отпор со стороны трудовой Америки и ее передовой интеллигенции. Растет забастовочное движение. В мае — июне 1968 года состоялся поход бедноты на Вашингтон — грандиознейшее событие последних лет. Поход явился символом глубокого возмущения обездоленных нечеловеческими условиями, в которые поставила бедняков хваленая «американская демократия». Как и следовало ожидать, никакой помощи от правительства они не получили. В период эскалации военных действий Соединенных Штатов во Вьетнаме, чтобы бомбить и сжигать патриотов сражающегося Вьетнама, дополнительно к военным расходам Пентагона было отпущено конгрессом 3 млрд. долл., в то время когда на программу

«войны с нищетой» у себя дома у американского правительства не нашлось и половины этой суммы. Человеческий разум восстает против того, что гений ученых, знания и опыт инженеров и организаторов производства, золотые руки рабочих, талант людей культуры, колоссальные материальные средства по-прежнему растрачиваются на производство орудий разрушения и уничтожения людей.

Все глубже осознает гибельность авантюристического внешнего курса США американский народ. Прогрессивные круги Соединенных Штатов не прекращают своей борьбы за мирное разрешение всех проблем и конфликтов и продолжают выступать против непрекращающейся гонки вооружений за полное и всеобщее разоружение.

Антивоенные выступления в стране стали настолько серьезными и глубокими, а сопротивление вьетнамского народа настолько неодолимым, что государственным деятелям США пришлось согласиться начать переговоры о мирном урегулировании вьетнамского вопроса. В принятом международным Совещанием коммунистических и рабочих партий в Москве 17 июня 1969 г. Документе «Задачи борьбы против империализма на современном этапе и единство действий коммунистических и рабочих партий, всех антиимпериалистических сил» говорится: «Агрессор замыслил подавить один из социалистических форпостов в Азии, закрыть народам Юго-Восточной Азии путь к свободе и прогрессу, нанести удар национально-освободительному движению, испытать прочность пролетарской солидарности социалистических стран, трудящихся всего мира.

Но, несмотря на то, что в ход было пущено огромное количество военной техники, американский империализм вынужден был согласиться на безоговорочное прекращение бомбардировок ДРВ и его представители сели за стол переговоров с представителями Демократической Республики Вьетнам и Национального фронта освобождения Южного Вьетнама.

Причины этого — беспримерный героизм вьетнамского народа, дальновидность политики Демократической Республики Вьетнам и Национального фронта освобождения Южного Вьетнама, многосторонняя помощь, оказываемая вьетнамскому народу социалистическими странами, в первую очередь Советским Союзом, боевая и все возрастающая интернациональная солидарность во всем мире, в том числе в самих США».

Современному буржуазному государству все труднее становится руководить страной только в интересах монополистического капитала. Буржуазному государству все чаще приходится считаться с объективно-историческими условиями развития общества. Оно вынуждено считаться с возрастающим рабочим движением, с профсоюзами, с прогрессивными слоями общественности и т. п.

Экономико-политическая жизнь Соединенных Штатов последних лет насквозь пронизана все более обостряющейся борьбой между сторонниками ослабления международной напряженности и развития экономического сотрудничества со странами социалистического лагеря и оголтелыми поборниками «холодной войны», сторонниками «ультра» и «бешеных». Ультрареакционные группы США всеми силами стараются не допустить замедление гонки вооружений или хотя бы малейшего пересмотра уже ставшего традиционным для Соединенных Штатов политического курса милитаризации страны. Многие их сторонники — рьяные поклонники эскалации войны во Вьетнаме при каждом удобном случае объявляют, что сейчас не время для Соединенных Штатов выделять средства на борьбу с нищетой. По их мнению, Вьетнам дает хороший повод для урезывания средств на гражданские, как они говорят, «излишества».

Монополистические круги не хотят ослабления международной напряженности, не хотят расстаться с политикой «холодной войны» и всячески тормозят урегулирование назревших международных проблем путем переговоров. Они наживаются на обстановке военного психоза, выколачивают с населения большие налоги, получают баснословные прибыли на производстве самолетов, пушек, ракет, военных кораблей, атомного оружия. Тем не менее их не оставляют опасения возможного банкротства в случае вынужденного прекращения политики гонки вооружений и милитаризации экономики. Хотя поставщики Пентагона и надеются на своего главного заказчика и уверены, что даже в случае политического урегулирования вьетнамской проблемы и сокращения военных расходов военный бюджет министерства обороны останется на уровне более 50 млрд. долл. и что для них всегда найдутся заказы на вооружение, они постоянно оказываются перед дилеммой, в каком направлении осуществлять диверсификацию своего производства.

Воротилы военно-промышленных монополий нередко

задумываются о возможных последствиях для них хотя бы частичного разрешения проблемы разоружения. Когда в 1963 году наступила очередная разрядка международной напряженности, в особенности после заключения в августе того же года договора о прекращении испытаний ядерного оружия в атмосфере, под водой и в космическом пространстве, и решение вопроса всеобщего разоружения казалось реальным, представитель военного подрядчика «Локхид эйркрафт» заметил, выразив опасения своих коллег, что «держат все яйца в одной корзине — небезопасно»². Бизнесмены военно-промышленных монополий еще хорошо помнят те времена, сразу же после окончания второй мировой войны, когда в результате сокращения объема военных заказов они понесли значительные убытки и им в спешном порядке пришлось перестраивать производство на выпуск «мирной» продукции. Поэтому, еще не видя необходимости в полной промышленной реконверсии, большинство военно-промышленных монополий принимает некоторые меры к переводу производственных мощностей на невоенную продукцию, превращаясь в многоотраслевые концерны, но по-прежнему с военной ориентацией.

Легче всего к идее реконверсии отнеслись военные подрядчики — гиганты американской промышленности, такие как «Дженерал моторз», «Америкэн телефон энд телеграф», «Форд», «Радио корпорейшн оф Америка», у которых военные заказы составляют относительно небольшую долю в их общем бизнесе, хотя и приносят им все еще значительные доходы. Форд заявил в свое время: «Контроль над вооружением не представляет для нас особой проблемы... Мы можем поставить своих рабочих еще на что-нибудь другое». Монополии же, у которых военные заказы составляют 90% их бизнеса, видели свою перспективу более реально: «Если государство перестанет закупать оружие, мы выйдем из создавшегося положения так же, как кто-нибудь из тех, кто потерял своего единственного заказчика»³.

Военно-промышленные монополии стараются развивать у себя те отрасли «мирной» промышленности, которые наиболее близки к их военному профилю и требуют меньших затрат на реконверсию.

Ведущие представители военно-ракетной промышленности, например, наиболее широкие возможности для развития этой отрасли видят в проникновении в область

медицины, связи и коммуникаций, метеорологии, картографии (снятие и составление карт для таких отраслей народного хозяйства, как горнодобывающая промышленность и сельское хозяйство).

Одной из наиболее перспективных коммерческих сфер приложения капитала и интересов авиационно-ракетной промышленности в ближайшие несколько лет считается медицинская электроника. «В этой области, как в диагностике, так и в лечении пациентов, а также в оснащении современным оборудованием госпиталей, перед нами открывается большое будущее», — заявил однажды один из представителей «Локхид эйркрафт»⁴.

Ярким примером того, как авиационно-ракетные компании проникают в сферу коммерческого производства, является деятельность крупной военно-промышленной монополии «Макдонелл-Дуглас», которая после поглощения ею компании «Дуглас эйркрафт» выдвинулась на одно из ведущих мест среди основных военных подрядчиков министерства обороны США.

На начало четвертого квартала 1967 года компания имела портфель заказов на общую сумму в 4,7 млрд. долл. Наряду с огромным заказом военно-воздушных сил США на поставку реактивных истребителей «Фантом» более 59% заказов фирмы составили заказы на коммерческие самолеты марки «ДС-9» и «ДС-8».

Другая крупнейшая компания авиационно-ракетной промышленности «Боинг» также добилась значительных успехов на рынке гражданской авиации. Около 65% всех заказов, поступивших в 1967 году, составляли коммерческие заказы. Компания «Боинг», получив в прошлом хороший урок, давно сделала вывод, как опасно специализироваться на одном военном производстве. В результате временного свертывания военного производства после окончания второй мировой войны эта компания, чтобы сохранить свое положение в деловом мире, вынуждена была даже вторгнуться в мебельную промышленность, используя опыт по отделке салонов самолетов.

Подобно вышеупомянутым военно-промышленным монополиям, «Норс америкэн Рокуэлл корпорейшн» также стремится занять устойчивое положение на коммерческом рынке. Как заявили президент и председатель совета директоров «Норс америкэн Рокуэлл корпорейшн», компания никогда больше не будет специализироваться на выполнении только военных и авиационно-ракетных зака-

зов. По их мнению, корпорация сможет сочетать в равной пропорции производство военной продукции с гражданской начиная с 1972 или 1973 года. Производство военной и гражданской продукции в 1968 году составляло соответственно 75 и 25% общего объема валового производства компании.

Диверсификация производства с ориентацией на коммерческую продукцию в той или иной мере осуществляется военно-промышленными монополиями не только в области авиационно-ракетной промышленности, но и в области электронной промышленности, промышленности средств связи и в других отраслях промышленности, связанных с производством вооружений и военной техники.

На ход осуществления военно-промышленными компаниями частичной реконверсии и диверсификации большое влияние, безусловно, оказывает внешнеполитический агрессивный курс американского правительства. В период «временного затишья» в предпринимательской деятельности поставщиков министерства обороны, которое обычно наблюдается в момент ослабления международной напряженности, военные подрядчики Пентагона обычно особенно «загораются» желанием заняться коммерческой диверсификацией. Но из-за недостатка опыта и знания коммерческого рынка, привыкнув иметь дело с постоянным покупателем в лице правительства Соединенных Штатов, при появлении малейших признаков ухудшения международной обстановки, которые моментально отражаются на нью-йоркской бирже — барометре американского бизнеса, военно-промышленные компании сразу же прекращают коммерческую диверсификацию и принимаются за привычное для себя дело — производство орудий смерти.

Уже к началу 1969 года в Пентагоне оказался разработанным очередной «закупочный список» вооружений на общую сумму в 100 млрд. долл. Эта сумма превысила почти на 20 млрд. долл. и без того раздутый военный бюджет США на 1969 финансовый год. По мнению близкого к военно-промышленным кругам Соединенных Штатов еженедельника «Ю. С. ньюс энд Уорлд рипорт», причина непрекращающегося роста военных расходов кроется в огромных ассигнованиях на производство современных видов вооружений и на содержание многочисленных военных баз Соединенных Штатов Америки за рубежом. А ведь вскоре после избрания в президенты новый прези-

дент США Р. Никсон в своем обращении к американскому народу говорил: «Я обещаю вам будущее. Новую внешнюю политику, которая покончит с этой войной на почетных условиях. Тебе, молодежь, я говорю: ты никогда больше не будешь сражаться на полях новых вьетнамов. Процветание без войны, прогресс без инфляции».

Эта фраза была сказана в ноябре 1968 года, а в феврале 1969 года нью-йоркская биржа пережила одну из самых сильных лихорадок за последние полтора года. Несколько дней подряд продолжалось резкое падение курса акций 30 крупных промышленных компаний Соединенных Штатов. Биржевая лихорадка, по единодушному мнению американских обозревателей, была вызвана прежде всего неуверенностью в экономических перспективах страны и решением правительства продлить срок действия 10-процентной надбавки к подоходному налогу.

Обещания бывшего американского президента Л. Джонсона открыть эру «великого общества» и начать «войну с бедностью», как и следовало ожидать, оказались невыполнимыми. Вместо обещанной «войны с нищетой» американский народ получил и войну, и нищету.

Вьетнамская авантюра Вашингтона звучит погребальным колоколом по надеждам американцев на выполнение обещаний правительства обеспечить им лучшую жизнь. Разрывы бомб и стоны жертв во Вьетнаме трагически перекликаются с выстрелами в самих Соединенных Штатах, над страной не утихает буря гнева трудящихся Америки. Представители прогрессивной части американской общественности все настойчивее требуют от правительства США прекратить войну во Вьетнаме и превратить «поход против бедности» из пустой фразы в действенное мероприятие.

ТАБЛИЦА I

Стоимость отдельных видов вооружения США в 1943, 1951 и 1965 годах

(в тыс. долл., в текущих ценах)

Виды вооружения	Цены периода второй мировой войны (1943 г.)	Цены на март 1951 г.	Цены на август 1965 г.	Цены в 1965 г. в % к ценам второй мировой войны
Истребитель	50,0	218,0	2000,0	4000,0
Бронетранспортер	1,6	3,4	28,8	1800,0
Грузовой автомобиль (2,5 т)	2,5	5,5	7,6	304,0
Вертолет	300,0	...

Источники: «U. S. News and World Report», 1951, March 16, p. 31; «Newsweek», 1965, Aug. 2, p. 46.

ТАБЛИЦА II

Некоторые показатели деятельности компании «Дженерал дайнэмикс»

	1953 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.
Годовой оборот (в млрд. долл.)	0,2	2,0	2,1	1,9	1,4	1,6	1,5	1,8	2,3
Чистая прибыль (в млн. долл.)	6,2	-27,1	-143,2	52,9	49,7	42,6	49,3	54,0	51,3
Число занятых (в тыс.)	17,9	105,7	106,0	84,5	85,9	84,2	84,6	...	103,2

Источник: «Moody's Industrial Manual», 1965, pp. 2335—2338; 1968, pp. 2595—2597.

ТАБЛИЦА III

Некоторые показатели деятельности компании «Макдонелл-Дуглас»

	1953 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.
Годовой оборот (в млрд. долл.)									
«Макдонелл эйркрафт»	0,13	0,44	0,34	0,39	0,57	0,87	1,01
«Макдонелл-Дуглас»	1,12	1,23	1,39	1,58	1,76	2,24	2,93
Чистая прибыль (в млн. долл.)									
«Макдонелл эйркрафт»	3,30	12,10	12,10	13,90	17,00	24,50	32,0
«Макдонелл-Дуглас»	17,60	26,40	32,80	40,90	48,70	18,30	0,90
Число занятых (в тыс.)	34,90	36,30	...	140,10

Источник: «Moody's Industrial Manual», 1965, pp. 2424—2426; 1968, pp. 2662—2663.

ТАБЛИЦА IV

Некоторые показатели деятельности компании «Локхид эйркрафт»

	1953 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.
Годовой оборот (в млрд. долл.)	0,8	1,3	1,4	1,8	1,9	1,6	1,8	2,1	2,3
Чистая прибыль (в млн. долл.)	15,5	—42,9	26,1	37,2	43,3	45,1	51,5	58,9	54,4
Число занятых (в тыс.)	51,5	61,1	70,3	80,2	78,3	74,6	81,3	90,4	92,3

Источник: «Moody's Industrial Manual», 1965, pp. 524, 527 1968, pp. 697, 699.

ТАБЛИЦА V

Некоторые показатели деятельности компании «Дженерал электрик»

	1963 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.
Годовой оборот (в млрд. долл.)	3,50	4,20	4,50	4,80	4,90	4,90	6,20	7,20	7,70
Доля военной продукции (в %)	25,00	22,00	25,00	23,00	21,00	17,00	17,00	18,00	20,00
Чистая прибыль (в млрд. долл.)	0,17	0,20	0,24	0,27	0,27	0,24	0,36	0,34	0,36
Число занятых (в тыс.)	...	250,60	249,10	258,20	262,90	262,10	360,00	...	375,00

Источник: «Moody's Industrial Manual», 1965, pp. 2645—2649; 1968, pp. 2533, 2534, 2536.

ТАБЛИЦА VI

Некоторые показатели деятельности компании «Юнайтед эйркрафт»

	1963 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.
Годовой оборот (в млрд. долл.)	0,8	0,9	1,1	1,2	1,3	1,2	1,4	1,7	2,2
Чистая прибыль (в млн. долл.)	21,2	13,9	10,0	18,1	21,5	29,1	48,9	46,5	57,3
Число занятых (в тыс.)	62,1	57,3	59,9	63,5	64,7	65,1	71,8	...	78,7

Источник: «Moody's Industrial Manual», 1965, pp. 845—848; 1968, pp. 2277, 2279.

ТАБЛИЦА VII

Некоторые показатели деятельности компании «Боинг»

	1953 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.
Годовой оборот (в млрд. долл.)	0,9	1,6	1,8	1,8	1,8	1,9	2,0	2,4	2,9
Чистая прибыль (в млн. долл.)	20,3	24,5	35,7	27,2	21,7	45,3	78,3	76,1	83,9
Число занятых (в тыс.)	58,7	81,9	88,2	104,1	100,4	90,9	103,9	...	142,7

Источник: «Moody's Industrial Manual», 1965, pp. 560; 1968, pp. 310—311.

ТАБЛИЦА VIII

Некоторые показатели деятельности компании «Норс америкэн Рокуэлл корпорейшн»

	1953 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.*
Годовой оборот (в млрд. долл.)	0,60	1,00	1,30	1,60	1,90	2,20	2,01	2,02	2,40
Чистая прибыль (в млн. долл.)	12,80	23,40	27,80	34,60	41,20	49,30	45,80	48,60	68,30
Число занятых (в тыс.)	53,20	67,50	80,50	97,70	103,50	100,70	99,90	...	115,00

* Включая «Рокуэлл стандарт корпорейшн».

Источник: «Moody's Industrial Manual», 1965, pp. 956—958; 1968, pp. 2265—2267.

ТАБЛИЦА IX

Некоторые показатели деятельности компании «Америкэн телефон энд телеграф»

	1953 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.
Годовой оборот (в млрд. долл.)	4,4	7,9	8,4	9,0	9,6	10,3	11,1	12,1	13,0
Чистая прибыль (в млрд. долл.)	0,5	1,2	1,3	1,4	1,5	1,7	1,8	1,9	2,1
Число занятых (в тыс.)	587,8	580,4	725,8	728,9	733,1	761,6	795,3	...	814,2

Источник: «Moody's Public Utility Manual» 1965, p. 1; 1968, pp. 1348, 1354.

ТАБЛИЦА X

Некоторые показатели деятельности компании «Дженерал моторз»

	1953 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.
Годовой оборот (в млрд. долл.)	10,0	12,7	11,4	14,6	16,5	17,0	20,7	20,2	20,0
Доля военной продукции (в %)	19	3	3	3	3	3	2	3	4
Чистая прибыль (в млрд. долл.)	0,6	1,0	0,9	1,5	1,6	1,7	2,1	1,8	1,6
Число занятых (в тыс.)	...	595,2	552,9	604,7	640,1	660,9	734,6	745,4	728,2

Источник: «Moody's Industrial Manual», 1965, pp. 2416—2424; 1968, p. 2602

ТАБЛИЦА XI

Перечень 21 крупнейшего подрядчика министерства обороны США (по стоимости полученных ими военных заказов в 1966/67 г.)

Военно-промышленные монополии	Стоимость заказов, полученных в 1966/67 году (в млн. долл.)	Место подрядчиков по стоимости полученных ими военных заказов в 1959/60—1966/67 гг.									
		1966/67 г.	1965/66 г.	1964/65 г.	1963/64 г.	1962/63 г.	1961/62 г.	1960/61 г.	1959/60 г.		
«Макдонелл-Дуглас»*	2125	1	6	3	3	9	17	**	**	**	
«Дженерал дайнамикс»	1832	2	4	2	5	4	2	1	1	1	
«Локхид эйркрафт»	1807	3	1	1	1	1	1	3	3	2	
«Дженерал электрик»	1290	4	2	4	6	5	5	5	5	4	
«Юнайтед эйркрафт корпорейшн»	1097	5	3	6	8	8	7	7	7	7	
«Боинг»	912	6	5	8	2	2	3	4	4	3	
«Норс америкэн Рокуэлл корпорейшн»***	689	7	10	5	4	3	4	2	2	5	
«Америкэн телефон энд телеграф»	673	8	7	7	7	7	8	8	8	8	
«Дженерал моторз»	625	9	11	19	19	11	10	19	19	20	
«Линг-Темко-Воут»	535	10	22	16	22	**	**	**	**	**	
«Текстрон»	497	11	8	**	**	**	**	**	**	**	
«Грумман эйркрафт инджиниринг корпорейшн»	488	12	21	9	11	13	18	**	**	**	
«Сперри Рэнд»	484	13	15	10	12	10	9	9	9	13	
«Вестингауз электрик»	453	15	17	17	23	16	21	**	**	**	
«Хьюз эйркрафт»	420	17	19	15	15	17	23	**	**	**	
«Форд»	404	18	14	12	**	**	20	**	**	**	
«Рейтеов»	403	19	16	14	21	**	11	**	**	**	
«Нортроп»	306	21	25	18	**	**	**	**	**	**	
«Бендикс»	296	23	23	20	17	19	19	**	**	**	
«Мартин-Маретта»	290	24	11	20	9	6	6	6	6	6	
«Дженерал тайр энд раббер»	273	26	20	13	13	12	12	12	12	17	

* До 1967 года компания называлась «Макдонелл эйркрафт»

** В эти годы компания не входила в состав первых 25 крупнейших подрядчиков.

*** До второй половины 1967 года фирма носила название «Норс америкэн авиэйшн».

Источники: «The Magazine of Wall Streets», 1967, Jan. 7, p. 425; 1962, Jan. 13, p. 448; «Business Week», 1967, Dec. 9, p. 152; 1965, March 13, p. 45; «Missiles and Rockets», 1965, March 22, p. 21; «U. S. News and World Reports», 1964, May 18, p. 82; «Congressional Record», 1963, Oct. 31, p. 19727.

За фасадом милитаризма

- ¹ «XXIII съезд КПСС. Стенографический отчет», т. I, Политиздат, 1966, стр. 26.
- ² «Economic Notes», 1965, Aug., p. 4.
- ³ «Economic Notes», 1967, Dec., p. 5.
- ⁴ «U. S. News and World Report», 1968, Febr. 5, p. 34.
- ⁵ «Newsweek», 1965, Aug. 2, p. 45.
- ⁶ M. J. Peck, F. M. Scherer, *The Weapons Acquisition Process: An Economic Analysis*, Boston, 1962, p. 43.
- ⁷ «Aerospace Management», 1961, Nov., p. 28.
- ⁸ «Wall Street Journal», Aug. 9, 1963.
- ⁹ «New York Herald Tribune», Febr. 4; 1965, «Evening Star», 1964, June 12, p. 9; «Fortune», 1963, Febr., p. 97.
- ¹⁰ Цит. по К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, стр. 770.
- ¹¹ «Listener», 1967, Nov. 1—10, p. 1.
- ¹² «U. S. News and World Report», 1967, Dec. 11, p. 43.
- ¹³ «Business Week», 1967, Oct. 28, pp. 45—46.
- ¹⁴ «Economic Notes», 1965, Sept., p. 10.
- ¹⁵ «The New York Times», 1968, June 18.
- ¹⁶ «U. S. News and World Report», 1968 Apr 22, p. 64.
- ¹⁷ «U. S. News and World Report», 1962, Aug. 20, p. 63.
- ¹⁸ «Missiles and Rockets», v. 11, 1962, No 1, p. 41; «Sunday Star», 1962, June 24, p. A—8; «Milwaukee Journal», 1962, June 24, p. 24; «Detroit Free Press», 1962, July 19, pp. B—3.
- ¹⁹ «The Wall Street Journal», 1961, Jan. 20.
- ²⁰ M. J. Peck, F. M. Scherer, *The Weapons Acquisition Process: An Economic Analysis*, 1962, p. 110.
- ²¹ «New York Times», 1962, June 29, pp. 1, 11.
- ²² M. J. Peck, F. M. Scherer, *The Weapons Acquisition Process: An Economic Analysis*, pp. 106, 112; «Economic Aspects of Military Procurement and Supply», DOD, 1960, p. 37.
- ²³ «Business Week», 1962, Dec. 8, pp. 125, 126, 129.
- ²⁴ M. J. Peck, F. M. Scherer, *The Weapons Acquisition Process: An Economic Analysis*, p. 106.
- ²⁵ «Business Week», 1968, Febr. 10, p. 74.
- ²⁶ «Harvard Business Review», 1968, May—June, p. 57. «U. S. News and World Report», 1967, Dec. 11, p. 43.
- ²⁷ «Business Week», 1968, Febr. 10, p. 68.
- ²⁸ «Harvard Business Review», 1968, May—June, pp. 58—59.

- ¹ «Nation», 1962, Aug. 25, p. 64.
- ² С. М. J. Peck, F. M. Scherer, The Weapons Acquisition Process: An Economic Analysis.
- ³ «Impact of Defence Procurement, Senate, Joint Economic Committee, Subcommittee on Defence Procurement, Hearings, 1960», Wash., 1960, pp. 27—28; N. B r o d s k y, Business Management on Defence, Wash., 1965, p. 18; «Harvard Business Review», 1968, May—June, p. 57.
- ⁴ «Congressional Record», 1964, Apr. 23, pp. 8651—8652.
- ⁵ «Harvard Business Review», 1968, May—June, p. 58.
- ⁶ В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 38, стр. 154.
- ⁷ В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 336—337.
- ⁸ М. J. Peck, F. M. Scherer, The Weapons Acquisition Process: An Economic Analysis, pp. 129—130.
- ⁹ «The New York Times», Oct. 2, 1966.
- ¹⁰ «Business Week», 1968, March 30, p. 106.
- ¹¹ «Impact of Military Supply and Service Activities on the Economy». Hearings before the Subcommittee on Defence Procurement of the Joint Economic Committee, 1963, March 28, 29 and Apr. 1, p. 411.
- ¹² «U. S. News and World Report», 1962, Aug. 27, p. 51.
- ¹³ М. J. Peck, F. M. Scherer, The Weapons Acquisition Process: An Economic Analysis, p. 165.

„Кухня“ Пентагона

- ¹ М. J. Peck, F. M. Scherer, The Weapons Acquisition Process: An Economic Analysis, p. 67.
- ² «Decisions for America. Priorities and Consequences», New University Thought, Detroit, 1967, p. 76.
- ³ С. М. «Army Procurement Procedure», Wash., 1951, p. 3015.
- ⁴ «Economic Impact of Federal Procurement, Hearings 1965, Apr. 27, 28 and 29», Wash., 1965, p. 138.
- ⁵ «Hearings before a Subcommittee of the Committee on Appropriations House of Representatives 89 Congress, First Session», Part 3 Wash., 1965, March, pp. 318—319.
- ⁶ «Impact of Defence Procurement, Hearings, 1960, Jan. 28, 29, and 30», Wash., 1960, p. 298.
- ⁷ М. J. Peck, F. M. Scherer, The Weapons Acquisition Process: An Economic Analysis, p. 102.
- ⁸ «Impact of Military Supply and Service Activities on the Economy, Hearings, March 28, 29 and Apr. 1, 1963», Wash., 1963, p. 41.
- ⁹ «The Magazine of Wall Street», 1965, Aug. 21, p. 567.
- ¹⁰ «Business Week», 1967, Oct. 28, p. 45.
- ¹¹ «Background Material on Economic Aspects of Military Procurement and Supply», Wash., 1960, p. 94.
- ¹² «Hearings before a Subcommittee of the Committee on Appropriations House of Representatives. 89 Congress, First Session», Part 3, Wash., 1965, March, p. 320.
- ¹³ «Impact of Military Supply and Service Activities on the Economy, Hearings, 1963, March 28, 29 and Apr 1», p. 25.
- ¹⁴ «Incentive Contracting Guide», Department of Defence, 1965, Jan. 19; «The Magazine of Wall Street», 1964, Febr. 22, p. 537.

- ¹⁵ «The New York Times», June 19, 1968.
- ¹⁶ «The Magazine of Wall Street», 1968, Apr. 27, p. 6.
- ¹⁷ «The New York Times», June 18, 1968.
- ¹⁸ «Economic Notes», 1968, June, p. 3.

Скажи мне, кто твой друг . . .

- ¹ «Christian Science Monitor», May 14, 1964.
- ² «Worker», Jan. 16, 1964.
- ³ «The New York Times», Jan. 20, 1952.
- ⁴ «Fortune», 1962, Nov., p. 110.
- ⁵ «Harvard Business Review», 1968 May—June, p. 60.
- ⁶ Ф. Кук, Государство войны, М., 1962, стр. 84.
- ⁷ T. Coffin, The Passion of the Hawks, N. Y., 1964, p. 166.
- ⁸ В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 362, 363.
- ⁹ «Fortune», 1962, Nov., p. 57.
- ¹⁰ «Missile/Space Daily», 1965, v. 15, No 25, pp. 175—182.
- ¹¹ «Missile/Space Daily», 1965, v. 15, No 26, p. 189.

**„Держать все яйца в одной корзине —
небезопасно“**

- ¹ Ф. Кук, Государство войны, М., 1962, стр. 127.
- ² «Congressional Record», 1963, Oct. 31, p. 19 728.
- ³ Ibid.
- ⁴ «Business Week», 1967, Dec. 9, p. 151.

СОДЕРЖАНИЕ

ЗА ФАСАДОМ МИЛИТАРИЗМА	3
77 миллиардов долларов — не предел	4
Стимулы военного бизнеса	11
Вотчины военного бизнеса	22
КРОВЬ НА ДОЛЛАРАХ	32
Взращенные войной	32
На каждый цент — огромный процент	57
Совершенствование фабрики смерти	71
„КУХНЯ“ ПЕНТАГОНА	86
Покупатель с тысячью лиц	86
Нажива — двигатель военного бизнеса	101
Аппетит приходит во время еды	113
СКАЖИ МНЕ, КТО ТВОЙ ДРУГ...	121
Деньги дают власть	121
Услуга за услугу	134
Контакты „друзей“	140
„ДЕРЖАТЬ ВСЕ ЯЙЦА В ОДНОЙ КОРЗИНЕ — НЕБЕЗОПАСНО“	156
Приложение	167
Примечания	173

Цена 31 к.

