



Н. МАРЬЕВ

Подводно-ракетный бизнес
«ДЖЕНЕРАЛ ДАЙНЭМИКС»

Н. МАРЬЕВ

**ПОДВОДНО-РАКЕТНЫЙ БИЗНЕС
«ДЖЕНЕРАЛ ДАЙНЭМИКС»**



**ИЗДАТЕЛЬСТВО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
Москва • 1967**

ВЛАДЫКИ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО МИРА

В 1899 г. в справочных изданиях США появились записи о рождении новой фирмы «Электрик боут компани». Став владельцем судостроительной верфи в Гротоне, фирма принялась за свой бизнес, начав сооружать подводные лодки. Шли годы. Постепенно улучшались модели лодок и увеличивались темпы их производства.

Нажив огромные прибыли в мировых войнах, из заурядного мелкого хищника фирма превратилась в крупнейшую в США военно-промышленную империю «Дженерал дайнэмикс», производящую атомные подводные лодки и разнообразные ракеты, электронное оборудование и сверхзвуковые самолеты. Среди оружия, используемого сейчас для уничтожения мирного населения Вьетнама, значительную долю занимает продукция «Дженерал дайнэмикс».

Автор брошюры, журналист-международник, приводит много интересных фактов об этой монополии. В брошюре-памфлете дана обличительная характеристика «менеджерам» — управляющим монополии и ее хозяевам, представителям различных банкирских групп, рассказывается о роли в деятельности монополии отставных генералов и адмиралов, занявших руководящие посты и использующих свои связи для обеспечения военного бизнеса, показана борьба между десятками претендентов на выполнение заказов Пентагона, этих «лакомых кусочков», оцениваемых в миллиарды долларов.

Брошюра входит в серию «Владыки капиталистического мира» и рассчитана на широкий круг читателей, интересующихся экономикой современного империализма.

Лакомый кусочек



Вот уже столетие со страниц мировой печати не сходят названия монополий-гигантов, вроде «Дженерал моторс», «Дженерал электрик», «Форд мотор», «Вестингауз», «Крайслер», «Стандард ойл» и многих других. Упоминаются и фамилии их хозяев — Морганов и Рокфеллеров, Дюпонов и Вандербильтов, Меллонов и Фордов, прочих некоронованных королей и герцогов страны самого крупного бизнеса — США. О старых американских монополиях и их хозяевах написаны горы книг. У них имеются многочисленные популяризаторы — биографы, историки, хроникеры.

Американская корпорация под названием «Дженерал дайнэмикс» существует всего 15 лет. Но и за этот сравнительно короткий срок она стала одним из крупнейших в стране фабрикантов оружия и тем самым заставила обратить внимание на свою «персону». Книг, правда, в США о ней пока не написано. Но газеты и журналы уделяют этой монополии внимание, вполне соответствующее ее положению.

В биографиях старых потомственных монополий можно встретить немало скандальных историй, связан-

ных с обогащением их хозяев. Факты говорят о том, что и молодая «Дженерал дайнэмикс» идет прямо по их стопам.

Совсем недавно, например, вокруг «Дженерал дайнэмикс» в печати разразился форменный скандал, связанный с получением у Пентагона многомиллиардного контракта на сооружение самолета новейшей конструкции. Вопрос о контракте явился предметом рассмотрения в американском конгрессе — в постоянной сенатской подкомиссии по расследованиям.

В своей повседневной многолетней практике подкомиссии приходилось разбирать много случаев мошенничества, продажности, подкупа при распределении военных заказов Пентагона. Но в данном случае масштабы коррупции оказались настолько грандиозными, что подкомиссия вынуждена была проводить свои заседания за закрытыми дверями.

Из той части сведений, которая проникла на страницы американской печати, эта история представляется в следующем виде.

В начале 60-х годов в недрах Пентагона зародилась идея создать тактический истребитель-бомбардировщик «ТФЭ» («Тэктикэл файтер экспериментал»), который удовлетворял бы требованиям всех родов войск. Речь шла о таком самолете, особенности конструкции которого обеспечивали бы короткий разбег при взлете и небольшой пробег при посадке, дозвуковые и сверхзвуковые скорости, максимальную подъемную силу на всех скоростях, способность нести как обычное, так и ядерное оружие. Со временем эта идея воплотилась в крупнейший в истории США правительственный контракт. «Лакомым кусочком» называла этот контракт американская печать. Оно и понятно: американскому налогоплательщику его реализация обойдется в 7—8 млрд. долларов!

Более двух лет шла упорная борьба за овладение контрактом между десятком монополий — основных подрядчиков Пентагона. В битве за контракт, кроме «Дженерал дайнэмикс», принимали участие «Боинг эйрплейн компани», принадлежащая тузам уолл-стритской группировки «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк», «Локхид эйркрафт корпорейшн» и «Дуглас эйркрафт компани», где хозяйничают магнаты из финансовой группы штатов Дальнего Запада, дюпоновская «Норт Америкен авиэйшн» и другие монополии. По сути дела, мечи скрестили крупнейшие финансовые группировки страны. Это была поистине азартная игра, которая обошлась монополиям, по подсчетам американской печати, в 75 млн. долларов.

Большинство претендентов были нокаутированы в первом раунде и вышли из игры в течение первого же года. Наиболее жестокая борьба разгорелась между крупнейшими из претендентов — «Дженерал дайнэмикс» и «Боинг». Две с половиной сотни экспертов работали над оценкой моделей самолетов двух конкурентов, на что было затрачено, по подсчетам журнала «Юнайтед Стейтс ньюс энд Уорлд рипорт», не менее 275 тыс. человеко-часов. Заключение о моделях самолетов в то время давали и такие авторитетные лица, как начальник штаба авиации генерал Лимэй, начальник военноморского штаба адмирал Андерсон, командующий тактической авиацией Суини, и еще десятки генералов и адмиралов Пентагона.

Четыре раза высокая экспертная комиссия высказывалась в пользу моделей «Боинга». На ее стороне были высшие военные звезды Пентагона и довольно влиятельная группа конгрессменов. Сенатор Джексон от штата Вашингтон за пристрастие к «Боингу» даже обрел кличку «сенатора от фирмы «Боинг»». Битву, казалось, выигрывает «Боинг». Ан нет! Когда на заключи-

тельном этапе в бой вступили министр обороны Макнамара, его заместитель Гилпатрик и подчиненные им министры авиации и флота, перевес оказался на стороне «Дженерал дайнэмикс». Этому концерну и достался «лакомый кусочек».

Расследование показало, что заместитель министра обороны Росуэлл Гилпатрик до прихода в Пентагон в январе 1961 г. был совладельцем нью-йоркской юридической фирмы «Крават, Суэйн энд Мур», а «Дженерал дайнэмикс» являлась клиентом этой фирмы. Перед следовательской подкомиссией предстали десятки документов, изобличавших Гилпатрика в фаворитизме в пользу «Дженерал дайнэмикс».

Среди документов было, например, письмо Гилпатрика генерал-майору авиации Доннелли, высокопоставленному служащему Пентагона, датированное 13 октября 1959 г., в котором он призывал продолжать производство бомбардировщиков «Б-58». Бомбардировщик этот строился на том же самом заводе «Дженерал дайнэмикс» в Форт-Уэрте (штат Техас), где несколько лет спустя стали сооружать истребитель-бомбардировщик «ТФЭ».

На поставленный в подкомиссии вопрос, представлял ли Гилпатрик «Дженерал дайнэмикс» в момент написания этого письма, последовал отрицательный ответ. Гилпатрик утверждал, что он будто бы просто «серьезно интересовался бомбардировщиками «Б-58» как системой оружия».

А между тем было доказано, что за свои юридические консультации Гилпатрик получил от «Дженерал дайнэмикс» кругленькую сумму — 126 тыс. долларов. В материалах подкомиссии приводятся данные о том, что за период с 1958 по 1963 г. юридическая фирма «Крават, Суэйн энд Мур» получила от «Дженерал дайнэмикс» в виде гонорара более 300 тыс. долларов.

Заслуживает внимания и такая деталь: вскоре после передачи контракта на сооружение «ТФЭ» в руки «Дженерал дайнэмикс» один из совладельцев юридической фирмы, Морис Мур, вошел в состав правления директоров «Дженерал дайнэмикс».

Выяснились и другие существенные факты. Бывший военно-морской министр Фред Корт до прихода в Вашингтон занимал пост президента банка в Форт-Уэрте, того самого «Континентл нэшнл бэнк», который постоянно финансировал предприятия «Дженерал дайнэмикс» в этом городе. Но ни для кого не секрет, что местные банки, как правило, неизбежно попадают в зависимость от промышленных монополий и становятся их подручными.

На дрожжах провозглашенной покойным Даллесом «политики на грани войны» «Дженерал дайнэмикс», ставшая ныне одним из крупнейших концернов смерти, быстро взошла на авансцену американского бизнеса.

Что же собою представляет эта монополия? Когда и как она возникла? Кто ее хозяйева?

Конец эры Гопкинса



В теплый весенний день 3 мая 1957 г. умер президент «Дженерал дайнэмикс» Джон Джей Гопкинс. С ним, как отмечала американская печать, закончилась определенная эра в истории корпорации. Смерть Гопкинса не явилась неожиданностью. Еще за два года до нее он перенес операцию рака, и всем окружающим стало ясно, что дни его сочтены.

Вот здесь-то и сказала рука действительного хозяина — финансового капиталиста. Гопкинс наивно

считал себя единоличным диктатором «Дженерал дайнэмикс». Но, не являясь владельцем крупного пакета акций концерна, он был, по сути дела, всего лишь управляющим, «наемным служащим» акционерного общества, а не его хозяином. Гопкинс принадлежал к категории тех управляющих (менеджеров), которые особенно нравятся финансовым воротилам за свою предприимчивость и ловкость. Он был из тех, о ком в мире бизнеса и чистогана говорят с умилением: «Этот человек умеет делать деньги». И ему хорошо платили. Банкиры не чинили никаких препятствий Гопкинсу, пока его деятельность приносила им крупные барыши. Но как только стало ясно, что Гопкинс безнадежно болен, они, не церемонясь, еще при жизни спихнули «диктатора» с трона, заменив его Пэйсом-младшим, бывшим военным министром в правительстве Трумэна. По мнению банкиров, Пэйс мог быть им более полезен.

Горечь обиды овладела всем существом властолюбивого Гопкинса. Готовясь к неизбежному концу, он стал перебирать в памяти основные этапы прожитых лет. Вспомнил студенческие годы, а затем юридическую практику в адвокатских фирмах Уолл-стрита, экономический кризис 30-х годов, когда он занимал пост специального помощника министра финансов.

Но больше всего его мысли вращались вокруг «Дженерал дайнэмикс». И не удивительно. С ней связана была по меньшей мере половина его жизни. Еще в 30-х годах он стал акционером судостроительной фирмы «Электрик боут компани». Ее основной бизнес — подводные лодки. К 1937 г. пакет его акций увеличился настолько, что позволил ему заседать в правлении директоров фирмы. Его коллеги-директора (а в их руках находилась подавляющая доля акций компании) со временем заметили административный талант Гопкинса и

способствовали назначению его исполнительным президентом, или главным управляющим фирмы.

Постепенно им овладело желание создать на базе «Электрик боут компани» своего рода военно-промышленную империю, которая по активам, оборотным средствам и другим показателям не уступала бы «Дженерал моторс», но работала бы исключительно на Пентагон, поставляя ему смертоносную продукцию. Пентагоновская кормушка сулила большие и стабильные барыши.

В 1952 г., в разгар войны в Корее, «Электрик боут компани» сменила свою вывеску. По аналогии с потомственными монополиями «Дженерал моторс» или «Дженерал электрик» новое военно-промышленное объединение окрестили в «Дженерал дайнэмикс».

Перед Гопкинсом всегда стоял призрак богатства. Ему хотелось во что бы то ни стало укрепиться в звании миллионера. Но не просто миллионера, каким он уже был. Таких «рядовых» миллионеров насчитывались тысячи. Он жаждал вырваться в мультимиллионеры, а значит, вступить в тот самый клуб, члены которого неофициально управляют Америкой, обладают колоссальным потенциалом власти и являются законодателями стиля жизни для богатых людей вообще.

И Гопкинс стал перебирать в памяти членов этого клуба. В его сознании прошла целая галерея наследников состояний «старого ядра» финансовой олигархии — Морганов, Дюпонов, Рокфеллеров, Меллонов, Фордов, Кунов и Лебов, Вандербильтов, Лимэнов, Браунов и Гарриманов, Харкнессов, Маккормиков и других державных владык своих империй. Их оказалось более сотни. Здесь были и представители почти столь же многочисленной новой плутократии. Эти нувориши — богачи-выскочки, нажившиеся на военных и иных спекуляциях, непомерно алчны, ненасытны, наглы, жадны,

самоуверенны. Среди них тexasские бароны, эти «новые афиняне» — Меркисон, Каллен, Гарольдсон Лафайет Хант; дельцы из Далласа; калифорнийские магнаты, из которых особенно выделяется Жан-Поль Гетти с его миллиардным капиталом; наследники состояния Амедео Джаннини; владельцы военно-электронного концерна «Интернэшнл бизнес мэшинз» Уотсоны; чикагский делец Генри Краун и многие другие.

Гопкинс признавал, что возможность стать мультимиллионером для него, управляющего, почти исключалась. В США зафиксировано лишь несколько таких случаев, причем счастливыми оказались люди, долгое время занимавшие руководящие посты в «Дженерал моторс». Итак, перед Гопкинсом открывался единственный путь обогащения: растить «свое» детище — «Дженерал дайнэмикс» — до размеров «Дженерал моторс».

Гопкинс понимал, что корпорации иногда переживают периоды финансовых затруднений. Но, будучи человеком самоуверенным, он не допускал и мысли, чтобы у «Дженерал дайнэмикс» когда-нибудь наступил такой период. Ведь он знал против них одно радикальное средство: миллиарды долларов американских налогоплательщиков. Многие из этих миллиардов через военные контракты Пентагона переместятся в кассу «Дженерал дайнэмикс». Они и должны будут увеличить во много раз тот миллиард долларов оборота, которым «Дженерал дайнэмикс» отметила свой 1956 финансовый год!

Мелкий хищник



Иногда думы последних дней жизни уносили Гопкинса в глубину истории «Электрик боут компани». Познакомился он с ней сначала по рассказам старых служащих, затем по репортажам газет и, наконец, по архивным делам компании.

Первая запись, свидетельствующая о рождении этой фирмы, появилась в справочных изданиях Соединенных Штатов Америки в 1899 г. Фирма стала наследницей имущества своих родителей — моторостроительной фирмы «Электро дайнэмикс компани» и судостроительной «Голланд торпидоу боут компани оф Нью-Джерси». Благодаря инженеру Джону Голланду, ирландцу по происхождению, последняя оставила о себе некоторую память, сотворив на верфях в Гротоне (штат Коннектикут) то, что называется первой, построенной в США, подводной лодкой. Ей было присвоено имя создателя — «Голланд».

Присмотревшись к окружающей обстановке, «Электрик боут компани» принялась за свой бизнес. Она начала сооружать подводные лодки, постепенно наращивая темпы и улучшая модели.

Так шли годы и десятилетия. Долгое время «Электрик боут компани» считалась единственной в США судостроительной фирмой по подводным лодкам, и это льстило ее хозяевам. Особенно они восторгались, когда их фирму называли «прадедушкой» американских верфей по созданию подводных лодок.

Гопкинсу приятно было вспомнить, с каким удовольствием в годы второй мировой войны он рассказывал посетителям Гротона любопытную побасенку о том, сколько могут стоять снесенные под водой утиные яйца.

Во время экспериментальных испытаний одной из очередных моделей в лодку поместили кроликов, поросят, кур и одну утку. Все «пассажиры» переносили подводное путешествие вполне удовлетворительно. Но утка вела себя не совсем обычно. При каждом погружении утка сносила по яйцу. Когда экономисты подсчитали издержки испытательных плаваний, оказалось, что каждый десяток утиных яиц стоил 7 тыс. долларов.

Правда, Гопкинс мог рассказать и многое другое из истории «Электрик боут компани». Но это, как казалось ему, не совсем приятная область. Дело в том, что, занимаясь главным образом работой на войну и владея основными патентами, без которых нигде не могли быть построены подводные лодки, «Электрик боут компани» принадлежала к международной клике поставщиков вооружения. Она орудовала в Англии, Германии, Франции, Австрии, Италии, Голландии, Японии, Турции, Румынии, Бразилии, Аргентине, Перу и в ряде других стран. Породнившись с британским военно-промышленным концерном «Виккерс», компания поделила с ним мировые рынки сбыта подводных лодок. Хищники сообща заставляли правительства различных стран платить им баснословно высокие цены. «Электрик боут компани» охотно изъявляла готовность строить подводные лодки в любой части света, где только пожелал бы заказчик. Лишь бы это приносило прибыль. Во время русско-японской войны 1904—1905 гг., например, одну подлодку фирма продала правительству России (доставлена контрабандным путем на грузовом судне во Владивосток, где была американцами же и собрана), а вскоре уже 5 подлодок «Электрик боут» оказались в порту Иокогама в составе военного флота Японии.

Ради барышей «Электрик боут компани» направо и налево продавала свои патенты. Гопкинс знал даже некоторые статистические выкладки: например, за первые

28 лет существования фирмы (1899—1927 гг.) ею или по ее лицензиям была построена 391 подводная лодка, из которых в США сооружено 165, а остальные — за границей.

Но число 391 далеко не исчерпывает всех построенных по патентам фирмы подводных лодок. В этой связи Гопкинс припомнил одну из полос газеты «Нью-Йорк таймс» за 7 сентября 1934 г., где говорилось о печальной судьбе патента № 133607. Незадолго до начала первой мировой войны патент под таким номером «Электрик боут компани» продала одной австрийской фирме. И вскоре он оказался в руках немцев. Они попросту украли его. Кайзеровская Германия, таким образом, повела подводную войну против Англии, используя секретную технику американской монополии. Да только ли против Англии! И кто знает, подумал Гопкинс, сколько американских судов нашли вечный покой в пучинах океана во время второй мировой войны от германских и японских подводных лодок, построенных на верфях «Электрик боут компани» или по ее лицензиям?

Деятельность «Электрик боут компани» и «Виккерс» на международной арене была настолько неприглядна, что к ней в свое время вынуждены были присмотреться даже законодательные органы Англии и США.

В распоряжение специальной сенатской комиссии по расследованию деятельности фабрикантов оружия (так называемой «комиссии Ная») в 1934 г. попали документы, изобличающие руководителей «Электрик боут компани» в связях с фашистскими странами, в частности с немецкими нацистами. Их содержание было опубликовано в той же газете «Нью-Йорк таймс» за 7 сентября 1934 г. Гопкинсу особенно запомнился один из этих документов.

В феврале 1934 г. директор крупного военного кон-

церна в Берлине «Бергманн компани» капитан Костер направил вице-президенту «Электрик боут компани» Спиру письмо с просьбой помочь концерну установить в Америке необходимые связи для получения автоматического оружия. «Конфиденциально я могу сказать вам,— писал Костер,— что это оружие мы достаем для определенных организаций в Германии». Но единственной организацией в Германии, заинтересованной в получении оружия, была нацистская партия. Как раз вскоре в Германии произошел вооруженный фашистский переворот и к власти пришел Гитлер.

Чем объяснить такую доверительность в отношениях между директором немецкого военного концерна и администратором американской судостроительной фирмы? Оказывается, незадолго до приобретения акций немецкого военного концерна и вступления в состав директоров его правления тот же Костер находился на официальной службе у «Электрик боут компани» в качестве парижского агента.

В одном из писем, относящихся к марту 1929 г., агент фирмы Костер сообщил руководителям «Электрик боут компани» о попытках некоего Техеля установить с ним тесные неофициальные связи. Костеру эти попытки показались подозрительными, и он заинтересовался его личностью. Оказалось, что Техель до и во время первой мировой войны был конструктором германских подводных лодок на имперских судостроительных верфях в Данциге и Киле. В 20-х годах Техель «покинул» Германию и стал управляющим концерна «Инкавос» в Гааге. Фактически это было германское предприятие, созданное для установления связей военно-морского флота с фабрикантами подводных лодок в соседних с Германией небольших странах.

По утверждению Костера, к истории с патентом № 133607, к активной роли по воссозданию немецкого

подводного флота после первой мировой войны причастен был и Техель.

Конечно, создание подводного флота нарушило Версальский договор, который ограничил производство вооружения в Германии. Но постепенно обстановка изменилась. К власти в Германии пришли нацисты, и то, что немцам не удалось взять у американских фабрикантов подводных лодок через Техеля, фашисты попытались взять руками Костера, в 20-х годах — парижского агента американской судостроительной фирмы «Электрик боут компани», а в 30-х — директора военного концерна в Берлине «Бергманн компани».

Гопкинс понимал, что рассказы о связях «Электрик боут компани» с германским фашизмом были бы непопулярны среди американцев. Вот почему в годы второй мировой войны он отдавал предпочтение легкому жанру, вроде шутки о подводных приключениях обыкновенной утки.

На дрожжах «холодной войны»



На какое-то время Гопкинс мысленно перенесся к годам второй мировой войны. Вспомнил он высказывание одного из членов экономической комиссии американского сената о том, что война действительно является тем идеалом, к которому стремится механизированная система индустрии, ибо она исключает как проблему избыточных мощностей, так и проблему реализации.

И Гопкинс проиллюстрировал правоту высказывания сенатора-милитариста на примере подводного биз-

неса «Электрик боут компани». За годы войны компания построила 72 подводных лодки! Только за один 1943 г. было продано подводных лодок на 96 млн. долларов и получено 10 млн. долларов чистой прибыли.

Гопкинс с грустью вспомнил о том, что окончание второй мировой войны и последовавший за ней спад военной конъюнктуры явились для «Электрик боут компани» настоящим бедствием. Мир — это действительно трагедия для военного бизнеса! Приток правительственных заказов на подводные лодки катастрофически сократился, производство пришлось свертывать, а делать, кроме лодок, фирма ничего не хотела. Оборот упал в 1946 г. до 14 млн. долларов. Какие уж там прибыли! Одни слезы.

Уолл-стритские хозяева «Электрик боут компани» решили во что бы то ни стало предотвратить угрожавшее банкротство. «Быть или не быть?» — так был поставлен вопрос.

«Конечно же быть!» — ответила начавшаяся вскоре «холодная война». Между военщиной и большим бизнесом стал укрепляться союз, предложенный еще в разгар второй мировой войны президентом «Дженерал электрик» Чарльзом Вильсоном. Этот делец выступил тогда за перевод экономики США на постоянные военные рельсы. Тот самый клуб, который неофициально управляет Америкой и в состав которого так страстно желал вступить Джон Джей Гопкинс, взял открытый курс на установление мирового господства. Объявив странам социалистического лагеря «холодную войну», этот клуб дал команду приступить к форсированной гонке вооружений. Для обслуживания агрессивной машины Пентагона потребовалось создание гигантской военной промышленности.

«Холодная война» и явилась той благоприятной почвой, которая позволила Гопкинсу, назначенному тогда

главноуправляющим компании, в полной мере развернуть свои способности. Именно в то время у него и зародилась идея создать чисто военный гигант, подобный по размерам «Дженерал моторс». Для реализации этой идеи Гопкинс знал лишь один основной путь — путь поглощений. И он начал прибирать к рукам другие фирмы, работающие в сфере военного бизнеса.

Свои взоры он обратил в первую очередь в сторону Канады, где особенно заметно в послевоенный период усилилась экономическая экспансия США. Посредством закулисных махинаций «Электрик боут компани» удалось купить за бесценок ведущую авиационную компанию «Кэнэда эйр лимитед» (сокращенно — «Кэнэдэйр»). Эта компания, с активами в 22 млн. долларов, со всем оборудованием, большим количеством запасных частей и материалов для производства самолетов, была приобретена менее чем за 4 млн. долларов.

Вскоре «холодная война» дала горячую вспышку в Корее. Для американских фабрикантов оружия создались наиболее благоприятные условия обогащения. Монополии стали получать даже налоговые льготы для расширения военного производства. «Электрик боут компани» удалось урвать довольно жирный кусок пирога. За два года войны в Корее ее активы увеличились более чем в 2 раза (с 29,5 млн. долларов в 1950 г. до 64,5 млн. долларов в 1952 г.), обороты — более чем в 3 раза (с 41,7 млн. долларов в 1950 г. до 134 млн. долларов в 1952 г.), чистые прибыли — в 3,5 раза.

Успешная «операция» с канадской авиационной компанией, по сути дела, лишь разожгла алчный аппетит Гопкинса. Теперь, разбогатев на войне в Корее, он стал искать, что плохо лежит внутри самих Соединенных Штатов. И нашел. В 1953 г. ему удалось сначала купить контрольный пакет акций, а затем полностью поглотить мощный концерн «Консолидейтед Валти эйр-

крафт корпорейшн» (сокращенно — «Конвэйр»), считавшийся одним из крупнейших объединений в авиационной промышленности США.

Характерно, что в этой сделке Гопкинс не покупился уплатить по 24 доллара за акцию при их фактической стоимости 15—16 долларов.

«Джон проглотил пару китов» — так стали говорить в биржевых кругах Америки после второй удачно проведенной Гопкинсом «операции».

Но растущая военно-промышленная империя, переименованная в корпорацию «Дженерал дайнэмикс», и этим не ограничилась. В 1955 г. она поглотила фирму «Стромберг-Карлсон», специализировавшуюся в области электроники, спустя два года — «Ликуид карбоник корпорейшн».

И вот 3 мая 1957 г. в расцвете творческих сил главный управляющий «Дженерал дайнэмикс» Джон Гопкинс ушел, как говорится, в лучший мир.

Казалось, Гопкинс в общем-то должен был быть доволен итогами своей бурной деятельности. В 1956 г. оборот «Дженерал дайнэмикс» перевалил за миллиард долларов. По сравнению с 1946 г., то есть за 10 лет, он увеличился в 70 раз. Вместо двух предприятий в 1946 г. с 3,4 тыс. рабочих корпорация объединяла уже в различных штатах страны и за границей более сотни заводов, на которых трудилось 100 тыс. рабочих и служащих, инженеров и ученых. «Дженерал дайнэмикс» оказалась в числе гигантов американской промышленности, причем ее алчность и беззастенчивая политическая коррупция перекрыла, пожалуй, все рекорды.

Тем не менее Гопкинс весьма сожалел, что не сбылась его мечта стать мультимиллионером. И только из-за того, что, по его мнению, не довел «Дженерал дайнэмикс» до размеров «Дженерал моторс», этого международного спрута, обороты которого в 1956 г. составили

свыше 12 млрд. долларов, а владения были разбросаны в 68 городах США, во всех капиталистических странах Западной Европы, бывших доминионах Британской империи и наиболее крупных государствах Латинской Америки.

Крах Пэйса



Переступив впервые порог «Дженерал дайнэмикс», Пэйс заявил: «Я испытал свои силы на глобальных проблемах правительства. Сейчас я хочу испытать счастье на поприще бизнеса, где мериллом стоимости поступков человека служит острое лезвие прибылей и убытков». Высокопарность речей Пэйса не должна удивлять читателя. Будучи студентом университета, он серьезно упражнялся в зазубривании метких выражений знаменитого англичанина Дизраэли и афоризмов местных философов из родного штата Арканзас.

Пока Пэйс приносил хозяевам прибыль, его поощряли как могли. Иногда льстили. Это он любил. Называли возможным кандидатом на пост то министра обороны, то государственного секретаря, то вице-президента США в одном из будущих правительств демократов.

Но пусть любой администратор, достигший даже самой вершины корпоративной лестницы управления, ставший «диктатором» или «боссом», не утешает себя иллюзиями, что крепко сидит в седле. Факт остается фактом: достаточно лишь одного серьезного просчета с его стороны, чтобы возглавляемая им фирма понесла огромный урон. А в таком случае — прощай седло! С карьерой Пэйса произошло нечто подобное.

Создатель «Дженерал дайнэмикс» Гопкинс полагал, что военные контракты должны приносить возглавляемой им корпорации всегда только положительное сальдо. Прибыль и только прибыль!

Преимник Гопкинса Пэйс в общем успешно справлялся с выпуском военной продукции и за 5 лет своего пребывания у кормила правления увеличил обороты монополии вдвое — в 1961 г. они превысили 2 млрд. долларов.

Но удивительно: в финансовом отчете «Дженерал дайнэмикс» за 1961 г. вместе с двухмиллиардной цифрой оборота значится убыточное сальдо. В чем тут дело? Оказывается, Пэйс попытался однажды пробиться на рынок гражданской продукции и попал впросак.

Вот как это произошло. В конце 50-х годов между крупнейшими авиационными монополиями США происходила ожесточенная борьба за рынок коммерческих реактивных самолетов. Вступила в борьбу и «Дженерал дайнэмикс», но с некоторым опозданием.

Изучив конъюнктуру рынка, руководство корпорации решило выступить с самолетом средней дальности полета «Конвэйр-880». Рынок самолетов на длинные дистанции был занят старыми конкурентами — «Боингом» (модель 707) и «Дугласом» («ДС-8»), а короткие дистанции прочно оседлала французская «Каравелла». Руководители «Дженерал дайнэмикс» подсчитали, что потенциальный рынок должен поглотить не менее 257 новых самолетов — на целый миллиард долларов. А это значит, что операция может дать сотни миллионов долларов прибыли. Более поздние пересчеты емкости рынка привели к цифре в 342 самолета с соответствующим увеличением суммы прибылей.

В сущности, самолета средней дальности полета, как такового, еще не было. Решили пока предложить идею,

пообещав, разумеется, обеспечить высокий уровень эксплуатационных качеств будущего самолета.

Начали с поисков заказчиков. Но найти их оказалось нелегко. Авиатранспортным компаниям подавай такой самолет, который можно было бы рекламировать как «самый скоростной самолет в мире» и который, таким образом, мог бы обеспечить безусловную победу над своими соперниками в воздухе. Разумеется, самолет должен быть и не очень дорогим. А здесь предлагают «кота в мешке», да еще втридорога.

Уже сам по себе переход к выпуску гражданских самолетов потребовал определенных расходов на переоборудование и модернизацию предприятий. А доллары «Дженерал дайнэмикс» тратила с привычной для нее непринужденностью. Ведь за военную продукцию Пентагон платил любую цену, какую только диктовали хозяева монополии. Это обстоятельство, пожалуй, и поощряло их на неограниченное расходование средств и вело к взвинчиванию издержек производства. Но гражданские авиатранспортные компании насильно вряд ли заставишь оплачивать завышенные расходы.

О том, с какими трудностями приходится подыскивать клиентов-заказчиков, свидетельствует, например, история переговоров с Говардом Хьюзом, которому руководители «Дженерал дайнэмикс» собирались продать партию своих самолетов.

Кто же такой Хьюз? В биографических и фирменных справочниках он значится летчиком, кинопромышленником и просто промышленником. Это нувориш, выбившийся в категорию крупных магнатов. Основой его состояния послужила унаследованная от отца фирма по производству нефтяного оборудования «Хьюз тул», державшая патентную монополию на производство головок бура для твердых грунтов. Фирма процветала. Ее чистые прибыли с 1 млн. долларов в 1924 г. увеличились

до 60 млн. в 1956 г. Бешеные деньги постоянно поощряли Хьюза на различные спекулятивные махинации во многих областях. Среди обитателей финансовых джунглей он котируется как «волк-индивидуалист», прикрывающий свои сделки мраком необычайной таинственности. Сейчас в его княжестве, оцениваемом в 500—600 млн. долларов и расположенном главным образом в штатах Техас и Калифорния, изготавливаются управляемые снаряды, радарные установки, авиационное оборудование и многое другое.

У Хьюза есть свое пристрастие: его когда-то очаровал самолет, и он стал летчиком. Еще до второй мировой войны на самолетах собственной конструкции он установил ряд мировых рекордов на дальность и скорость полета. Прямым результатом его увлечения явилось присоединение к своей финансовой империи одной из крупнейших авиатранспортных компаний страны — «Трансуорлд эйрлайнз». За 65 млн. долларов он скупил в 1939 г. около 80% акций компании, принадлежавшей инвестиционному банку «Лимэн бразерс», и стал таким образом ее хозяином. Но со временем из-за плохого управления компания стала малоприбыльной и конкуренции не выдерживала. Встал вопрос о приобретении транспортных самолетов самых новейших моделей.

Вот для этой-то компании, которую циники стали иронически называть «личным альбатросом» Хьюза, он и решил заказать самолеты «Конвэйр-880». «Я куплю у вас 30 машин», — сказал Хьюз представителю «Дженерал дайнэмикс» и выдвинул неперемное условие: только ему, Хьюзу, должны быть поставлены первые 30 самолетов. Нарушение условия угрожало разрывом контракта.

И начались изнурительные переговоры о том, каким должен быть самолет. Прошло более года, а Хьюз никак не мог остановиться на окончательной его конфигура-

ции. Представитель «Дженерал дайнэмикс», ведущий переговоры, с горечью заметил однажды, что в основе марки самолета «Конвэйр-880» стоит не число мест для пассажиров (88), а число проведенных совещаний с Хьюзом.

И вот наконец контракт подписан. Модель самолета создана. Но за это время потенциальный рынок сбыта резко сократился. Многие транспортные компании предпочли лучше иметь сегодня сравнительно дешевых старых синиц фирм «Боинг» или «Дуглас», чем ждать неизвестно сколько времени дорогого журавля «Конвэйр-880».

Самое неприятное, однако, не в этом. Пока «Дженерал дайнэмикс» изготавливала прототип своего нового самолета, а ее представители искали заказчиков, фирма «Боинг» договорилась со своей компанией-субподрядчиком «Пратт энд Уитни» о некотором уменьшении мощности двигателя, который она поставляла для самолета «Боинг-707». Сама же фирма укоротила фюзеляж самолета, сократила вес некоторых деталей и буквально за какие-нибудь несколько недель вышла на рынок с новой моделью. Это был самолет средней дальности полета «Боинг-720», с более широким и, следовательно, более вместительным фюзеляжем, чем у «Конвэйр-880». Симпатии авиатранспортных компаний оказались явно на стороне новой модели «Боинга».

Если бы руководители «Дженерал дайнэмикс» бросили свой бизнес с самолетом «Конвэйр-880» на данной стадии, списывать на убытки пришлось бы сравнительно небольшую сумму. Но, потерпев фиаско на самолетах средней дальности полета, они решили не сдаваться, а модифицировать модель «Конвэйр-880» в сторону усиления ее мощности. Как раз в это время «Дженерал электрик», выступавшая в качестве субподрядчика «Дженерал дайнэмикс», создала новый, более

мощный турбовинтовой двигатель. На базе этого мотора, который обеспечивал максимальную скорость для данной категории реактивных транспортных самолетов, и решено было разработать другую конструкцию модели.

И началось все с начала... Стали искать покупателей для самолета, еще не построенного, но условно уже названного «Конвэйр-990». Но пока покупателей искали, а самолет модифицировали, «Пратт энд Уитни» изготовила для «Боинга» аналогичный двигатель, а та фирма использовала его для новой модели самолета — «Боинг-720-В». Таким образом старый конкурент вновь напомнил о себе. Создав самолет с лучшими эксплуатационными качествами, он и на этот раз оказался победителем. Ряды заказчиков «Дженерал дайнэмикс» вновь поредел.

Что касается Говарда Хьюза, пообещавшего купить 30 машин марки «Конвэйр-880» и 13 модифицированных «Конвэйр-990», то он оказался неплатежеспособным заказчиком. С ним, монополистом-выскочкой, сводил в это время счеты объединенный фронт банкиров Уолл-стрита. Случилось так, что «личный альбатрос» Хьюза сильно задолжал своим нью-йоркским кредиторам, особенно коммерческому банку «Ирвинг траст», инвестиционному «Диллон, Рид» и рокфеллеровской страховой монополии «Метрополитэн лайф». Вот они и проучили непокорного провинциального «волка» Хьюза, добившись его отстранения от контроля над «Транс-уорлд эйрлайнз».

А издержки производства тем временем все росли и росли. Козни конкурентов поставили «Дженерал дайнэмикс» в крайне тяжелое положение. Поскольку отделение «Конвэйр», где строились и модифицировались самолеты, в системе «Дженерал дайнэмикс» считается «империей внутри империи», его списанные убытки не

могли не сказаться на общем балансе монополии — сальдо получилось красное, убыточное.

Казалось, что Пэйс мало переживал случившееся. Во всяком случае, когда хозяева намекнули на значительную долю его вины, он, глядя на панораму огромного города из окна 40-го этажа нью-йоркской штаб-квартиры «Дженерал дайнэмикс», произнес шутя: «Ничто не делается без человеческих ошибок. Дизраэли сказал: «Обстоятельства не зависят от нас, человек в силах контролировать лишь свои поступки». Мы оказались объектом как человеческих ошибок, так и целой серии обстоятельств». А после некоторой паузы добавил: «А впрочем, я всегда считал бизнес вопросом второстепенной важности: моя стихия — гражданская служба». Но это была лишь хорошая мина при плохой игре.

Крупную корпорацию иногда называют «тоталитарной плутократией». Это действительно так. Хозяин здесь абсолютный монарх. Он многое может простить, но лишиться себя прибылей — это уж слишком! И Пэйса-младшего, мягко выражаясь, прогнал хозяин, прогнал грубо, как нашкодившего котенка. Прогнал, не посмотрев на его широкие политические и деловые связи.

Возрожденный концерт смерти



Убыточное сальдо «Дженерал дайнэмикс» буквально потрясло высшие финансовые круги США. «В общий хор наступившего процветания, — писал в 1961 г. журнал «Тайм», — проникли звуки какофонии — звуки, поднявшие на Уолл-стрите настоящий переполох».

Обычно подобное финансовое положение фирмы означает банкротство, она идет ко дну. В данном случае краха не произошло. Банки и страховые компании, финансировавшие операции «Дженерал дайнэмикс», спасая свои деньги, не могли допустить этого.

И вот, чтобы вызволить «Дженерал дайнэмикс» из трясины финансового кризиса, решено было в первую очередь впрыснуть в нее новые доллары. И впрыснули целых 200 миллионов! Для этого создали специальный синдикат из 20 банков и страховых компаний, который и произвел эту операцию. В качестве головного банка выступил рокфеллеровский «Чейз Манхэттен бэнк». Рядом с ним оказалась крупнейшая моргановская страховая монополия «Прудэншл иншуренс компани оф Америка». Они выдвинули от имени синдиката такие жесткие условия, которые поставили «Дженерал дайнэмикс» под полный фактический контроль: проверку бюджетов всех отделений монополии, заклад всех реальных правительственных платежных обязательств, вето на все продажные сделки, прекращение выдачи каких бы то ни было займов, мораторий на дивиденды сроком на несколько лет.

Но чтобы поправить дела корпорации, одного контроля банков оказалось недостаточно. Нужен был новый главный управляющий. И хозяева занялись его поисками. Идеальным человеком, по их мнению, был бы «энергичный» и даже «деспотичный» администратор в возрасте «не более сорока» и с опытом работы «не менее ста лет». Задача оказалась не из легких. Искали долго, почти полгода. Не обошлось без помощи посреднических фирм, монополизировавших «рынок мяса управляющих» (так назвал одну из глав своей книги американский автор Эллиот). За соответствующее вознаграждение эти фирмы, специализирующиеся на «охоте за людьми», занимаются главным обра-

зом переманиванием управляющих из других компаний.

Перебрали массу кандидатур, скрупулезно придираясь к чертам характера и к биографии. Пытались привлечь отставного генерала Люшьеса Клея, но тот отказался, решив, по-видимому, на старости лет царствовать, а не управлять. Он заседает в правлениях директоров десятка крупнейших банков, страховых компаний и корпораций, в том числе в «Дженерал моторс», «Метрополитэн лайф иншуренс компани», «Чейз Манхэттен бэнк», а кроме того, собирался стать и позднее действительно стал совладельцем банкирского дома «Лимэн бразерс». Неудача постигла и при вербовке Джона Маккоуна, тогдашнего главы Центрального разведывательного управления. Не удалось перетянуть и высших управляющих из «Дженерал моторс».

Наконец остановились на пятидесятилетнем Роджере Льюисе — бывшем помощнике министра авиации в правительстве Эйзенхауэра. Более 10 лет он находился в руководстве крупной авиационной компании «Локхид эйркрафт корпорейшн». Последние 5 лет был исполнительным вице-президентом авиатранспортной компании «Пан-Америкен Уорлд эйруэйз». За жалование 125 тыс. долларов в год, а также за «бонусы», или премии, право покупать определенное число акций по твердой цене и другие легальные и полулегальные формы вознаграждения, Льюис согласился стать «боссом» «Дженерал дайнэмикс».

Финансовый кризис и период реорганизации на какой-то срок подорвали престиж «Дженерал дайнэмикс» в Пентагоне. Этим воспользовались конкуренты, расхватывавшие многие «лакомые кусочки». В результате оборот «Дженерал дайнэмикс» уменьшился примерно на одну треть. Корпорация по размерам военных заказов оказалась оттесненной на 4-е место. Вперед вырва-

лись «Локхид», «Боинг» и «Норт Америкен». Но «Дженерал дайнэмикс», по словам журнала «Тайм», ведет себя как «гибкий и заново возрожденный гигант». За последние 4 года она дает примерно по 50 млн. долларов чистой прибыли. Льюис уже заслужил репутацию «спасителя» корпорации.

Итак, мы узнали, как зародилась, росла и крепла монополия. А теперь более подробно рассмотрим, чем же занимается «Дженерал дайнэмикс», какую продукцию выпускает и где она используется.

«Скобяной товар»



Когда 10 лет назад главноуправляющим «Дженерал дайнэмикс» стал бывший военный министр Фрэнк Пэйс-младший, многие американские газеты и журналы пожелали ему большого плавания. Журнал «Ньюсуик» писал: «Опыт работы Пэйса в Вашингтоне сослужит ему хорошую службу на новом посту. Пентагон приобретает львиную долю продукции этой корпорации, в номенклатуру военного скобяного товара которой входит все, от высот стратосферы до глубин океана». Что же это за продукция, не без иронии названная журналом «скобяным товаром»?

В одном из редких разводий среди ледяных торосов Северного Ледовитого океана всплыла американская атомная подводная лодка. Собравшиеся на мостике офицеры и матросы с затаенным дыханием наблюдали, как из воды медленно и неуклюже вылезал огромный полярный медведь. Вскоре лодка вновь погрузилась в пучину вод и взору ее экипажа открылись не менее

восхитительные картины: сверху нависали громадные подводные ледяные хребты, внизу же виднелись очертания подводных цепей горных хребтов... В перископ иногда заглядывали медузы. Все это вызывало у команды некий благоговейный трепет...

Романтические картинки, подобные этим, в изобилии можно встретить в книгах ««Наутилус» на 90 градусе северной широты», «Подо льдом к полюсу» и многих других, посвященных трансполярным походам американских подводных кораблей.

Но за романтикой северных морей стоит суровая проза. Надо убедить американцев в том, что Арктика станет важным театром военных действий в любом будущем глобальном конфликте, а Северный полюс явится стратегическим центром третьей мировой войны. Обойтись без атомных подводных лодок трудно, особенно с учетом возможностей запуска ими баллистических ракет. Каждый такой корабль, по мысли пентагоновских стратегов, должен будет представлять маневренную ракетную базу.

Атомные подводные лодки — это и есть один из видов «скобяного товара» «Дженерал дайнэмикс», изготавливаемый ее отделением «Электрик боут» в Гротоне.

Более полустолетия «Электрик боут компани» спускала здесь на воду и продавала всему свету обыкновенные дизель-электрические подводные лодки. В надводном положении они используют дизельные двигатели, а под водой — электромоторы, приводимые в движение энергией аккумуляторных батарей. Долгие годы заказчики мирились с двумя существенными недостатками таких лодок — дизельные двигатели поглощают много кислорода, а аккумуляторные батареи очень быстро разряжаются.

Сейчас в Гротоне сооружаются подводные лодки только с атомным двигателем. Вооружены они или

торпедами или боекомплектом баллистических ракет «Поларис». Какие бы типы атомных подводных лодок ни строились в США, «Дженерал дайнэмикс» всегда оказывалась первым подрядчиком. Именно здесь была сооружена для Пентагона первая атомная подводная лодка «Наутилус», затем лодки этого же типа «Сивулф» и «Скейт», несколько лодок с каплевидной формой корпуса, торпедообразная лодка-охотник и, наконец, лодки-ракетоносцы.

Создается впечатление, что «Дженерал дайнэмикс» переживает определенные «трудности роста» подводного бизнеса. Ведь, несмотря на гибель атомной подводной лодки «Трешер» в 1963 г. (она сооружалась на государственных военно-морских верфях Портсмута в штате Нью-Гэмпшир), программа строительства атомного подводного флота продолжает увеличиваться. Как-нибудь 4 года назад США располагали флотом из 16 штурмовых лодок и 12 лодок-ракетоносцев. К лету 1966 г., по сведениям журнала «Юнайтед Стейтс ньюс энд Уорлд рипорт», во флоте США и в процессе сооружения насчитывалось уже 57 штурмовых и 41 ракетоносная подводная лодка. В этих условиях заказы на сооружение подводных лодок поступают в нарастающем темпе, а производственная база в Гротоне уже давно стала слишком узка, чтобы переварить их. Что же делать?

Выход был найден. Облюбовав старинные знаменитые верфи своего конкурента в Куинси (штат Массачусетс), хозяева «Дженерал дайнэмикс» купили их. Там, где в течение полустолетия стальная корпорация «Бетлехем стил» сооружала многие виды торговых, пассажирских и иных надводных судов, сейчас всю разворачивается подводный бизнес «Дженерал дайнэмикс». В структуре корпорации эта новая производственная база за последнее время получила даже повышение в

ранге. В течение двух лет она числилась в качестве пристяжной к отделению «Электрик боут», а с марта 1966 г. стала самостоятельным отделением — «Куинси».

В общем, начиная с 1955 г. со стапелей «Дженерал дайнэмикс» в Гротоне и Куинси сошло 22 и производится еще 14 атомных подводных лодок. На долю монополии приходится, таким образом, более одной трети всех сооружаемых в США атомных подлодок. Цена одной штурмовой ядерной подводной лодки — 50 млн. долларов! А за каждый ракетоносец Пентагон перекачивает из кармана налогоплательщика в сейфы монополии по 110 млн. долларов. В общей сумме оборота «Дженерал дайнэмикс» подводный бизнес дает около четверти миллиарда долларов в год.

Впрочем, не отказываются хозяева монополии и от заказов на надводные суда. В номенклатуре такого «товара» значатся, в частности, скоростные танкеры, плавающие базы подводных лодок и другие.

Вот и сейчас «Дженерал дайнэмикс» вступила в бой за новый пентагоновский «лакомый кусочек» — миллиардный контракт, являющийся прямым порождением вооруженной агрессии США в Индокитае. Журнал «Бизнес уик» в октябре 1966 г. смаковал: разбой во Вьетнаме «означает новую и более важную роль для военно-морского флота и значительно бóльшие ассигнования конгресса».

Что это за новый «лакомый кусочек»? Пентагон уже давно запланировал произвести «революционные» изменения в военно-морском флоте, имея в виду создать мобильный флот, способный успешно выполнять жандармские функции Соединенных Штатов Америки в самых отдаленных частях земли. Вот здесь-то и родилось распоряжение главы Пентагона Макнамары о конструировании и постройке военно-морского корабля совершенно нового образца, так называемого «корабля экст-

ренного снабжения». Имеются в виду корабли водоизмещением около 50 тыс. т, которые смогли бы служить своеобразными плавучими арсеналами, способными быстро доставлять оружие, транспортные средства, аппаратуру связи и другие военные материалы непосредственно в районы дислокации американских войск. На них планируется размещать вертолеты, а вооружены они должны быть ракетами «Редай».

Контракт этот, кроме «Дженерал дайнэмикс», оспаривают две другие монополии — «Локхид», поглотившая в 1959 г. судостроительную фирму «Пюджет-Саундбридж энд драй док компани» в Сиэтле, и «Литтон индастриз». На проектные работы по созданию прототипа корабля Пентагон уже выплатил каждой из трех монополий по 5,3 млн. долларов. Владелец «лакомого кусочка» выявится в 1967 г.

Для сооружения «кораблей экстренного снабжения» запланировано построить в первую очередь высокомеханизированные и автоматизированные верфи, которых в США пока нет. «Дженерал дайнэмикс» собирается ограничиться лишь модернизацией верфей в Куинси, тогда как оба конкурента вынуждены строить совершенно новые верфи. Поскольку модернизация существующих верфей будет стоить значительно дешевле, чем сооружение новых, то это обстоятельство, по расчетам хозяев «Дженерал дайнэмикс», будет служить выигранным моментом.

«Дженерал дайнэмикс» намерена подавить своих конкурентов и числом научно-технических кадров: над проектом уже работают 300 инженеров и обещано добавить еще сотню специалистов в процессе создания корабля. Ни «Локхид», ни «Литтон индастриз» таким количеством инженеров, по данным журнала «Текникэл уик», не располагают.

Избраннику, которому посчастливится стать облада-

телем миллиардного куша, Пентагон обещал полностью возместить все расходы, связанные с модернизацией старых или постройкой новых верфей. «Компании останется только делать прибыль» — к такому выводу пришел журнал «Бизнес уик», комментируя этот, по словам журнала, «крупнейший контракт мирного времени, когда-либо заключающийся с одной компанией».

«Если делаешь бизнес, подумай о ракетах», — гласит американская реклама, афишируя наиболее прибыльный кровавый бизнес. Что касается «Дженерал дайнэмикс», то она давно уже приобщила к нему. Ее ракетный бизнес, сосредоточенный главным образом в штате Калифорния, процветает!

Он вкладывает примерно столько же в общую сумму оборота монополии, сколько и бизнес подводный: около четверти миллиарда долларов в год. На заводе в Сан-Диего создана межконтинентальная баллистическая ракета «Атлас» по прозвищу «чувствительный зверь». С помощью этих «зверей», как подсчитал в 1962 г. журнал «Юнайтед Стейтс ньюс энд Уорлд рипорт», Пентагону удалось выкачать из кармана налогоплательщиков в общей сложности 5 млрд. долларов. Выкладки весьма простые: на пусковых площадках находилось к тому времени 126 ракет, каждая из них вместе с оборудованием для запуска стоила 35 млн. долларов.

Сейчас в Сан-Диего, наряду с «Атласом», производятся и другие ракетные устройства, в частности «Атлас-Кентавр». В спешном порядке выполняются заказы на несколько десятков стартовых систем для ракет «Атлас».

В Калифорнии имеется еще одно ракетное отделение «Дженерал дайнэмикс», в Помоне, где специализируются на ракетах ближнего радиуса действия «Терьер» (класса «земля — воздух») и «Тартар» (класса «корабль — воздух»). Этими ракетами Пентагон собирается

оснастить не только свой флот, но и корабли западногерманского бундесвера. По заказу армии здесь производится также управляемый снаряд класса «земля — воздух» «Редай», предназначенный для стрельбы с плеча.

Процветает и авиационный бизнес. Ведь именно в этой области специализировались некогда самостоятельные, но позднее поглощенные компании «Конвэйр» и «Кэнэдэйр». Заводы в Форт-Уэрте (штат Техас), в том же Сан-Диего в Калифорнии и в районе Монреаля в Канаде работают на полную мощность, выпуская военные самолеты самых различных марок. Кому, например, не знаком изготовленный в Форт-Уэрте реактивный бомбардировщик «Б-58», способный нести смертоносный груз в виде атомной бомбы с эквивалентом 15 мегатонн? Но не всякий знает, что за каждую такую 32-х метровую сигару с треугольными крыльями и длинным носом Пентагон платил поставщикам почти по 27 млн. долларов.

Сейчас в Форт-Уэрте приступили к серийному производству того самого «ТФЭ», из-за которого в свое время шла столь упорная борьба между авиакосмическими монополиями. Истребителю-бомбардировщику присвоена серийная марка «Ф-111».

Как ожидают, выполнение заказа будет давать по полмиллиарда долларов в ежегодную сумму оборота монополии. Прототип самолета в его окончательном варианте создан лишь весной 1966 г., но к тому времени уже перекачивалось из карманов налогоплательщиков в сейфы «Дженерал дайнэмикс» по 250 млн. долларов в год. А вот и контракты: Пентагон оформил первый заказ на 431 самолет, 24 машины заказала Австралия, 55 самолетов согласилась купить Англия. Впрочем, весной 1965 г. министр обороны Макнамара уверял, что с Англией будто бы достигнуто соглашение о поставке ей

примерно 150 самолетов. Это уже почти миллиардный контракт! Однако цена на самолеты «Ф-111», запрошенная у Англии, (почти 6 млн. долларов за штуку), оказалась настолько непосильной, что англичане вынуждены были сократить свой заказ в 3 раза.

Любопытная деталь: скандальная история с контрактом на самолет «Ф-111» недавно снова всплыла в стенах конгресса. На этот раз сенат заинтересовался главным образом весьма существенной разницей в цене. «Дженерал дайнэмикс» обещала Пентагону продавать самолеты по 3 млн. долларов за штуку, а фактически берет по 5 миллионов. Но тот факт, что с Англии сдирают по 6 млн. долларов за машину, никого в Соединенных Штатах, по-видимому, не волнует.

Заводы и лаборатории «Дженерал дайнэмикс» заняты, кроме того, многими другими видами военного бизнеса. В ее системе имеется, например, специальное отделение «Дженерал атомик», где производят не только ядерные реакторы, но главным образом уделяют внимание научным изысканиям в области военного применения атомной энергии.

Специальное отделение «Электроникс» производит обширный ассортимент электронной техники, включая приемопередатчики, счетно-решающие устройства, телеграфное оборудование, противолодочное военное оборудование, контрольно-измерительные приборы для военных судов, самолетов, атомных реакторов, радарное оборудование, электронно-лучевые трубки, применяемые, в частности, в радиолокации, и многое, многое другое.

Таким образом, «Дженерал дайнэмикс» представляет собой фабриканта самой разнообразной военной техники. Это крупнейший ядерно-ракетный арсенал США.

Понятно, что для создания подводных кораблей с ядерным двигателем, ракетного оружия и различных

космических устройств, ультразвуковых гидросамолетов, вертикально взмывающих истребителей, бомбардировщиков со сверхзвуковой скоростью и другой подобной смертоносной продукции нужны высококвалифицированные научно-технические кадры. Но для «Дженерал дайнэмикс» и это не столь уж сложная проблема. Она располагает штатом в 22 тыс. ученых и инженеров, труд которых хорошо оплачивает. На каждых 5 рабочих здесь приходится 1 специалист.

В качестве консультантов в «Дженерал дайнэмикс» привлечены десятки ученых с мировым именем. Многие из них принимали участие в создании американского ядерного оружия. Среди ученых-консультантов в 1955 г. значились: «отец американской водородной бомбы» Эдуард Теллер, директор лаборатории радиации Калифорнийского университета; физик Ганс Бете, профессор Корнельского университета; физик Джон Уилер, профессор Принстонского университета; один из ведущих мировых математиков — Ричард Куран, директор института математики и механики Нью-Йоркского университета; математик и специалист в области аэродинамики Теодор фон Карман; эксперт по астронавтике Крафт Эрике, работавший во время второй мировой войны в гитлеровской Германии над созданием ракет «Фау-2», и многие другие.

Во главе отделения атомной энергии стоит ученый-физик немецкого происхождения Фридерик де Гофман, протеже Теллера, специализировавшийся на ядерном оружии. Он является вице-президентом «Дженерал дайнэмикс».

И уж, конечно, «скобяной товар» «Дженерал дайнэмикс» не залеживается на складах и не застаивается на базах Пентагона. В наши дни он находит себе самое широкое применение в «грязной войне» в Индокитае. Можно с уверенностью сказать, что изготовленные в

Гротоне ядерные подводные лодки сейчас пребывают не только подо льдом северных широт, но и где-то в теплых водах бассейна Тихого океана, омывающих берега Восточной и Юго-Восточной Азии. В статье «Борьба за ядерный флот», опубликованной журналом «Юнайтед Стейтс ньюс энд Уорлд рипорт» 27 июня 1966 г., приводятся такие данные: из 24 находящихся в составе военно-морского флота США лодок-ракетоносцев 20 находятся будто бы в Атлантике и лишь 4 — в водах Тихого океана.

Когда авиация или корабли 7-го флота обрушивают на города и селения Вьетнама свой смертоносный груз, не может быть никакого сомнения, что на многих самолетах, снарядах, ракетах и бомбах стоит клеймо нашего «героя» — «Дженерал дайнэмикс».

Новое Эльдorado



«Военно-промышленный комплекс» — этот священный союз поставщиков вооружения, генералов Пентагона, реакционных политиканов и различных милитаристских организаций — постоянно создавал в мире один политический кризис за другим. Но то были лишь отдельные вспышки «холодной войны». Они искусственно поддерживали промышленный бум и, конечно, высокий уровень прибылей монополий. Поскольку алчности военных монополий нет предела, то просто «холодная война» со временем перестает устраивать «военно-промышленный комплекс».

Есть и другая экономическая причина неудовлетворенности просто «холодной войной» — явно начала

давать осечку экспансия доллара на внешние рынки. И какой, однако, по мысли руководителей крупных монополий, неблагодарный народ живет за пределами США! Одних прямых частных американских капиталов вложено за границей около 50 млрд. долларов. А в странах, где они помещены, называют это «экономическим империализмом янки», «американским вторжением» и тому подобными неблагозвучными словами. Канадцы, например, из-за засилья американских монополий прозвали свою страну 51-м штатом США и самым популярным здесь стал лозунг «Выкупить Канаду у Соединенных Штатов Америки» и стать хозяевами в собственном доме.

Около 100 млрд. долларов бюджетных средств Америке пришлось истратить на всякого рода помощь иностранным государствам, преследуя цель «борьбы с коммунизмом». Но в странах, которым эта помощь оказывается, осмеливаются даже называть ее «экспортом капитализма». Кроме того, совершенно открыто высказывается суждение, что посредством «помощи» американцы помогают в первую очередь самим себе избавиться от залежалых товаров, поскольку, дескать, почти все ассигнования на помощь тратятся только в США.

— Подавай горячую войну! — последовала команда хозяев Америки. — Лишь милитаристская инъекция может взбодрить деловую активность и несомненно принесет более высокие прибыли! Только сила оружия сможет заставить уважать вложенный за границей американский доллар!

Так начала осуществляться «азиатская доктрина» Джонсона, доктрина империалистического насилия и порабощения. Самая мощная империалистическая держава напала на Вьетнам, одну из небольших стран земного шара. Более чем 400-тысячная армия, 1800 са-

молетов и 1900 вертолетов, более 200 кораблей военно-морского флота обрушили на южновьетнамские города и села сотни тысяч тонн авиабомб и напалма, отравляющие газы, уничтожая все живое, опустошая возделанные земли. Но и этого США оказалось мало. Свои агрессивные действия они перенесли на Демократическую Республику Вьетнам, бомбардируя ее города и села, школы и больницы, фабрики и плотины.

Каковы же закономерные следствия эскалации «грязной войны» в Индокитае?

Во-первых, эскалация военных расходов. Каждый месяц маховик «грязной войны» пожирает 2 миллиарда долларов народных денег. Уже к марту 1966 г., как подсчитали вычислительные машины Пентагона, война во Вьетнаме обошлась США в 19 млрд. долларов — на миллиард долларов больше, чем 4 года войны в Корее. На финансовый год, начинающийся 1 июля 1967 г., Пентагон запросил у президента огромную сумму — 77 млрд. долларов, что на 20 млрд. больше, чем было запрошено президентом у конгресса в 1966/67 финансовом году.

Во-вторых, эскалация военных заказов. Вооруженный разбой в Индокитае дал толчок дальнейшей милитаризации экономики США. Как из рога изобилия посыпались заказы на сотни военных кораблей, тысячи самолетов и вертолетов, миллионы бомб, миллиарды комплектов боеприпасов для огнестрельного оружия и на многие-многие другие орудия смерти. Гонка вооружений, это по существу золотое дно, или, как выразился французский журнал «Нувель обсерватер» в декабре 1965 г., «новое Эльдorado американских монополий». «Еще ни в одной войне американские компании не работали в таком тесном контакте с войсками, как сейчас», — признал журнал «Бизнес уик» и привел

аргументы: в феврале 1966 г. во Вьетнаме открыто орудовали 2 тысячи агентов американских монополий, наживающихся на войне. Промышленный «бум» дал основание бюллетеню одного из крупнейших банкирских кланов Уолл-стрита, «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк», констатировать: «У нас сейчас, по-видимому, процветающая военная экономика наряду с замедляющей рост гражданской экономикой».

В-третьих, эскалация наживы. Золотой дождь военных заказов привел к невиданному обогащению монополий. Чистая прибыль 500 крупнейших монополий за 1965 г. составила 40 млрд. долларов, превысив более чем вдвое среднегодовую чистую прибыль времен корейской войны (20,3 млрд. долларов) и более чем вчетверо среднегодовую прибыль времен второй мировой войны (11,1 млрд. долларов). В 1966 г. чистые прибыли американских корпораций выросли еще на 8,1% по сравнению с 1965 г., достигнув 48,1 млрд. долларов. Появилась даже особая категория людей, разбогатевших на войне, так называемые «вьетнамские миллионеры». Это не только фабриканты оружия, но и финансовые дельцы, биржевые спекулянты.

В мае 1966 г. журнал «Ньюсуик» привел интервью с одним из таких «вьетнамских миллионеров» в Калифорнии, который признал, что для них, миллионеров, «экономические результаты эскалации войны представляют собой дополнительную порцию жирного пирога».

И не удивительно, что дела у «Дженерал дайнэмикс» опять обстоят блестяще! Неудача с гражданскими самолетами — это лишь неприятный эпизод прошлого. Заводы концерна смерти снова работают на полную мощность. В Пентагоне монополия причислена к основным фаворитам. В 1965 г. она получила второй по величине кусок жирного пирога военных заказов — на сумму

1,2 млрд. долларов, уступив пальму первенства лишь «Локхид эйркрафт» (1,7 млрд. долларов).

Обороты «Дженерал дайнэмикс» за 1966 г. увеличились более чем на 300 млн. долларов по сравнению с 1965 г. и опять приблизились к 2 млрд. долларов. Чистые прибыли концерна смерти за 1966 г. составили 58,4 млн. долларов, увеличившись по сравнению с предыдущим годом почти на 10 млн. долларов.

Расширяя производственные мощности, «Дженерал дайнэмикс» продолжает широко использовать ранее усвоенную практику поглощения других компаний. Так, среди фирм, поглощенных за последние 2 года, оказались, в частности, «Юнайтед Стейтс инструмент корпорейнш» в Шарлоттсвилле (штат Вирджиния), специализирующаяся на производстве различной аппаратуры связи, а также «Динаэлектроникс, инкорпорейтед» в Орландо (штат Флорида) — производитель электронной аппаратуры и инструментов и другие. В конце 1966 г. хозяева «Дженерал дайнэмикс» попытались даже прибрать к своим рукам, правда безуспешно, одну из крупнейших аэрокосмических компаний, «Дуглас эйркрафт», попавшую в затруднительное финансовое положение.

«Вашингтонский конец бизнеса»



Очень много нелестных слов было сказано по адресу Пэйса-младшего в связи с финансовым кризисом, постигшим «Дженерал дайнэмикс» в начале 60-х годов. Особенно раздражен был журнал крупных монополий «Форчун». Фрэнк Пэйс-младший, по его глубокому убеждению, был пригоден монополии лишь для того,

чтобы держать «вашигтонский конец бизнеса». Речь идет об определенной форме лоббизма, об использовании того влияния в американской столице, которое сохранилось у Пэйса после ухода с поста военного министра.

Давно известно, что в Вашингтоне вокруг конгресса, да и правительства, орудуют лобби, или кулуарные политики. Это в основном агенты монополий, которые в интересах своих хозяев изо дня в день ведут закулисную обработку конгрессменов и правительственных чиновников, прибегая к подкупу, шантажу и тому подобным средствам. Формально право внесения законопроектов принадлежит членам конгресса, на деле же часто конгрессмены — это лишь передаточная инстанция, получающая законопроекты от агентов монополий — лобби.

Лоббистов в американской столице всегда очень много. Еще в 1913 г. президент США Вильсон заявил, что в Вашингтоне «нельзя бросить камень, не попав в кого-нибудь из них». Это очень могущественная сила. Недаром лобби называют в США не иначе, как «третьей палатой» конгресса, «помощником правительства» или даже «невидимым правительством».

«Дженерал дайнэмикс» не только не отстала в лоббизме от других крупных тузов по военному бизнесу, но и преуспела в нем. И не только в наши дни острой конкурентной борьбы за «лакомые кусочки» военных контрактов. Так было и в давно прошедшие времена истории монополии, когда «Электрик боут компани» пребывала в положении безраздельного монополиста в области создания подводных лодок. Известный американский экономист Анна Рочестер в своей книге «Правители Америки», изданной в 1936 г., указывала, что «Электрик боут компани» принадлежала к четверке военно-промышленных монополий, пользовавшихся

исключительно большим влиянием в правительственных кругах США (кроме нее, в четверку входили «Кольтс пэйтент файерармс», а также монополии Дюпона и Моргана). Подтверждением этого положения служит и заявление вице-президента «Электрик боут компани» Спира на заседании упоминавшейся выше сенатской «комиссии Ная», занимавшейся расследованием деятельности фабрикантов оружия в 1934 г. Он утверждал, что во всех случаях, когда руководители компании устанавливали факты наличия конкуренции со стороны иностранных государств, правительство США, по их настоянию, всегда предпринимало ответные меры.

В распоряжение «комиссии Ная» попала довольно обширная переписка, свидетельствующая о том, что влияние «Электрик боут» в Вашингтоне достигалось в значительной мере активной лоббистской деятельностью. Из переписки видно, что «Электрик боут компани» содержала в Вашингтоне целое представительство во главе с вице-президентом компании Джойнером. О результатах своих действий в американской столице он аккуратно сообщал руководству компании. Например, 13 декабря 1928 г. Джойнер информировал президента компании Карса: «Успешно провел кампанию по избранию нужных кандидатов в комиссию законодательных предположений, являющуюся для нас наиболее важной комиссией при проведении в конгрессе любых законодательных актов. Эта комиссия, обеспечивает абсолютный контроль законодательства».

Не прошло и трех месяцев с момента посылки первого письма Джойнера, а налицо уже плоды его «законодательной» деятельности. Джойнер информировал хозяев об успешном продвижении в конгрессе выгодных «Электрик боут компани» законопроектов, особенно об ассигнованиях на подводные лодки.

Лоббистское представительство «Электрик боут компани» в Вашингтоне оказывало нажим не только на конгресс, от которого зависели ассигнования, но и на морское министерство, размещавшее военные заказы. Руководители морского ведомства тоже были куплены фирмой. И нет ничего удивительного в том, что заказы для фабриканта подводных лодок сыпались как из рога изобилия.

В послевоенный период получать военные заказы в Вашингтоне стало значительно труднее. Во всяком случае, вплоть до начала «грязной войны» в Индокитае. И все из-за того, что развелось слишком много охотников за высокими прибылями, слишком большая очередь образовалась у кормушки Пентагона.

Взять хотя бы подводные лодки. Сейчас почти все крупные корпорации, имеющие у себя судостроительные верфи, претендуют на изготовление атомных подводных лодок.

В 1963 г., например, из заказа Пентагона на 7 подводных лодок «Дженерал дайнэмикс» удалось урвать лишь одну-единственную. Остальные достались «Ньюпорт-Ньюс шипбилдинг», «Инголлс шипбилдинг» (стала филиалом быстро растущей военной монополии «Литтон индастриз»), «Куинси шипъярд» (бывший филиал стальной корпорации «Бетлехем стил») и, наконец, «Нью-Йорк шипбилдинг» (дочерняя компания «Мэррит-Чэпмэн энд Скотт корпорейшн»).

А с военными самолетами? ракетами? электроникой? Целые десятки одних только крупных конкурентов — «Боинг», «Локхид», «Норт Америкен», «Дуглас», «Америкен телефоун энд телеграф К⁰», «Дженерал электрик», «Юнайтед эйркрафт» и многие другие.

В этих условиях потребовались новые рычаги влияния. И одним из них явилось массовое приглашение на работу в военно-промышленные компании уходящих в

отставку высших офицеров американской армии и видных государственных чиновников. Оптом и в розницу их стали покупать фирмы, работающие на войну. В 1960 г., по подсчетам специальной подкомиссии американского конгресса, в компаниях, производящих 80% вооружения, работало более 260 отставных генералов и адмиралов, а также 485 чиновников в ранге полковника и ему равных. Оно и понятно: при переходе в частные акционерные компании бывшие военные сохраняют свои связи с государственными учреждениями Вашингтона, ведающими распределением заказов.

Если в 1961 г. «Дженерал дайнэмикс» получила от Пентагона военных заказов почти на 2 млрд. долларов (это был рекорд, когда монополия оставила далеко позади своих конкурентов), значит, Фрэнк Пэйс-младший, бывший военный министр, и его команда «толкачей» крепче всех держали «вашингтонский конец бизнеса». А команда у Пэйса была солидная: в нее входило 186 отставных военных и среди них «четырёхзвездный» генерал, 1 генерал-лейтенант и 5 бригадных генералов, 1 вице-адмирал и 19 контр-адмиралов. Перефразируя слова президента США Вильсона, можно сказать, что на предприятиях «Дженерал дайнэмикс» нельзя бросить камень, не попав в кого-нибудь из отставных генералов или адмиралов. Большинство из них принято на работу в корпорацию не за то, что они знают, а за то, кого они знают.

Достаточно было Пэйсу стать главой «Дженерал дайнэмикс», как он перетянул туда своего заместителя по военному министерству Эрла Джонсона и сделал его старшим вице-президентом. На таких же высоких постах оказались отставной авиационный генерал Кеннет Стайлс, бывший заместитель помощника военного министра, и отставной старший офицер Тарстон, бывший советник по военному министерству.

Одним из старших вице-президентов до недавнего времени являлся отставной авиационный генерал Джо-зеф Макнерни. Его карьера весьма примечательна. В годы второй мировой войны он был командующим американскими войсками и заместителем верховного главнокомандующего вооруженными силами союзников на средиземноморском театре военных действий. После войны Макнерни занимал посты командующего американскими вооруженными силами в Европе, начальника главного технического управления ВВС, специального помощника министра обороны по организационным и административным вопросам.

Последний из перечисленных постов Макнерни считался одним из самых важных в Вашингтоне. От Макнерни зависело, одобрить или отклонить предложение, исходящее от любого из трех министерств: военного, авиации и морского флота. Все законодательные акты, касавшиеся военных дел, проходили через его руки. Он занимался распределением средств, ассигнованных конгрессом на вооружение и оснащение войск.

И не удивительно, что после ухода в отставку в 1952 г. его с распростертыми объятиями приняли в качестве президента мощного авиационного концерна «Конвэйр», ставшего вскоре, после его поглощения, отделением «Дженерал дайнэмикс». Должность эта давала 75 тыс. долларов в год, да еще различные добавки, право на приобретение акций концерна и т. п. привилегии. Разве не находкой для «Дженерал дайнэмикс» явился генерал Макнерни, о котором журнал «Форчун» в середине 50-х годов писал: «Макнерни так знает Пентагон — лучшего заказчика своей фирмы, как его знают немногие».

Впрочем, вполне можно сказать, что Макнерни «заработал» это тепленькое местечко, содействуя, еще будучи военным, наполнению денежного мешка «Конвэйр»

миллионами долларов. В 1950 г. военно-морское командование вознамерилось снять с вооружения, как устаревшие, бомбардировщики «Б-36», которые строил «Конвэйр». Но Макнерни, сидевший в то время в Вашингтоне, воспротивился этому и возглавил борьбу за продолжение выпуска самолетов «Б-36». «Конвэйр», таким образом, продолжал выкачивать доллары из Пентагона.

Такой же пост старшего вице-президента наряду с постом члена правления директоров «Дженерал дайнэмикс» занимал вплоть до своей смерти Гордон Дин, бывший одно время председателем комиссии по атомной энергии США, совладелец банкирского дома «Лимэн бразерс».

Посты вице-президентов «Дженерал дайнэмикс» занимают Джеймс Нотмэн — отставной полковник авиации, бывший координатор в Управлении военного снабжения министерства обороны, а также Макс Голден, в течение 20 лет прослуживший на различных руководящих постах в Пентагоне.

В числе директоров «Дженерал дайнэмикс» состоял Фрэнк Нэш — видный юрист и университетский профессор. В годы второй мировой войны он был помощником начальника главного управления кораблестроения, а в послевоенный период — помощником министра обороны США.

Пэйс и наиболее видные члены его команды на всех возможных перекрестках требовали усиления гонки вооружения. Чего стоит хотя бы одна фраза из выступления Пэйса на заседании Американской ассоциации банкиров в 1957 г.: «Я с ужасом смотрю на любые бюджетные ограничения роста военной промышленности». Он выдвинул тогда теорию, согласно которой военные заказы Пентагона будто бы благотворно действуют на экономику, науку и даже культуру США.

Или вот письмо Гордона Дина, опубликованное журналом «Форчун» в 1958 г. «За последние годы,— писал Дин редактору журнала,— меня больше всего беспокоит, что мы недостаточно реалистично и активно готовимся к тому виду войны, который, вероятнее всего, будет иметь место: а именно, к чему-то приближающемуся к молниеносной тотальной войне. В результате, если не считать имеющихся элементов устрашения (что является положительным моментом), мы используем фактически все наши ресурсы, чтобы развивать те виды оружия, которые имеют наименьшие шансы быть использованными в войне. Об этом следует писать значительно больше статей, и я надеюсь, что вы продолжите деятельность в этой области».

Если пружины влияния «Дженерал дайнэмикс» постоянно срабатывали в Вашингтоне, то этому в значительной мере способствовали и другие формы лоббизма, к которым прибегала монополия.

Недаром профессор Мэрилендского университета Бурдетт в изданной в 1950 г. книге «Лоббисты в действии» отмечал: «Современный лоббизм, если он тщательно и умело организован, не оставляет неиспользованным ни одного средства пропаганды, которое может обеспечить поддержку».

В кулуарах конгресса постоянно присутствует дремлющее око военно-промышленных монополий — лоббисты милитаристских организаций, выколачивающих ассигнования на гонку вооружений. Здесь Морская лига США и Ассоциация военно-воздушных сил, Промышленная ассоциация национальной безопасности и Ассоциация аэрокосмической промышленности, Американское ракетное общество и многие другие. Только в пользу Ассоциации аэрокосмической промышленности в 1958 г. было выплачено каждой из крупных авиационно-космических монополий, в том числе и «Дженерал дай-

нэмикс», по 75 тыс. долларов. Кстати сказать, такие вице-президенты «Дженерал дайнэмикс», как отставной контр-адмирал Чарльз Хорн, Элджи Гендрикс и Ф. Уилбур Дэвис, состоят активными членами многих из этих организаций.

Укреплению «вашингтонского конца бизнеса» теперь способствуют не только администраторы, вновь приходящие к руководству «Дженерал дайнэмикс», но в ряде случаев и покидающие эти посты. В 1962 г., например, заправили американского большого бизнеса, изучая возможности усиления влияния на государственный механизм страны, решили укрепить свой штаб — Национальную ассоциацию промышленников — посредством установления должности постоянного президента с приданием ему административных функций. (До недавнего времени президенты НАП избирались сроком на один год и выполняли свои функции по совместительству с работой в собственных компаниях.) Специальная комиссия, созданная для поисков подходящей кандидатуры, остановилась на личности Вернера Галландера — вице-президента и члена правления директоров «Дженерал дайнэмикс». Таким образом, отныне во главе НАП, оказывающей большое влияние как на внутреннюю, так и на внешнюю политику страны, стоит представитель концерна смерти «Дженерал дайнэмикс».

Руководящий персонал «Дженерал дайнэмикс» — яркий показатель того, что между представителями монополии, военщины и государственного аппарата установилась своего рода «личная уния», благодаря которой 85% объема производства корпорации составляют военные заказы Пентагона. Из всех военных контрактов 95% было заключено не в результате конкурентных торгов, а главным образом закулисными путями. При таких условиях Пентагон платил за смертоносное оружие любую цену, какую диктовали хозяева монополии.

Среди 50 самых крупных частных промышленных объединений США «Дженерал дайнэмикс» получила в 1956 г. наибольшую норму чистой прибыли по отношению к вложенному капиталу, а именно 22,5%. Справедливо сказал видный конгрессмен Д. Махон: «Из-за военных заказов, размещаемых правительством по ценам, продиктованным самими монополиями, предприниматели, выполняющие военные контракты, загребают прибыли, взмывающие вверх со скоростью реактивного самолета, тогда как налогоплательщик лишается последней рубашки».

Еще в 1946 г. материнская фирма «Электрик боут компани» стояла где-то приблизительно на 500-м месте среди промышленных акционерных компаний США. В 1961 г., то есть через 15 лет, она, разжирев на «холодной войне» и перевоплотившись в «Дженерал дайнэмикс», вырвалась на 13-е место в США и на 15-е место в мире. Ее годовой оборот увеличился более чем в 140 раз — с 14 млн. долларов в 1946 г. до 2 млрд. долларов в 1961 г.

«Классовая гармония»



Как помнит читатель, создатель «Дженерал дайнэмикс» Гопкинс помышлял увидеть свое детище по многим показателям похожим на промышленный колосс «Дженерал моторс». По многим показателям, но только, пожалуй, не по масштабам выступлений трудящихся, направленным против этой монополии. Уж очень часто сотни тысяч рабочих этого гиганта объявляют забастовки в знак протеста против нещадной эксплуатации.

Осенью 1964 г., например, более месяца бастовали 250 тыс. автомобилестроителей в 16 штатах страны. Эта забастовка была вызвана не только требованиями повышения заработной платы, но явилась протестом против бесчеловечных условий труда, против постоянно убыстряющих свое движение конвейеров, против той удушающей атмосферы, когда каждое трудовое движение рабочего берется на учет с целью дальнейшей его «рационализации». И несмотря на такую мощную забастовку, хозяевам «Дженерал моторс», Дюпонам и Морганам, удалось выколотить из пота и крови полу-миллиона рабочих в том году рекордную прибыль — 1735 млн. долларов.

Хозяевам «Дженерал дайнэмикс» также есть о чем волноваться. Здесь объект выжимания прибавочной стоимости — 100-тысячная армия рабочих и служащих. Это такой же горючий материал, как и на предприятиях «Дженерал моторс». Все они познали на практике, что такое тэйлоризм, фордизм и прочие более усовершенствованные потогонные системы. А существо их сводится к тому, чтобы выжимать из рабочего втрое больше труда в течение того же рабочего дня.

Правда, держать рабочих в узде хозяевам «Дженерал дайнэмикс» в значительной мере помогает драконовское антирабочее и антидемократическое законодательство, вся система американского государства. Закон Смита, или, как его называют, закон о «контроле над мыслями», ограничил такие элементарные конституционные права граждан США, как свобода слова, печати, собраний и организаций. Закон Тафта — Хартли от 1947 г., направленный на подрыв профсоюзного и забастовочного движения, поставил профсоюзы под фактический контроль государства. Принятые позднее законы Маккарэна — Вуда, Маккарэна — Уолтера, закон о контроле над коммунистической деятельностью, закон

Лэндрама — Гриффина, а также десятки антирабочих и антидемократических законов в отдельных штатах еще более ограничили права трудящихся и их организаций.

Вместе с рядом других военно-промышленных концернов США хозяева «Дженерал дайнэмикс» выступают в качестве ангелов-покровителей многочисленных фашистских и полуфашистских организаций страны, типа «Общества Джона Бёрча», поощряя и финансируя их погромную деятельность.

В «Дженерал дайнэмикс», как и в тысячах других компаний, активно действуют тайные агенты Федерального бюро расследований и его частных филиалов, вроде Американского совета безопасности. Досье и просто различного рода «черные списки», составленные советом, насчитывают миллионы рабочих и профсоюзных активистов, заподозренных в так называемой «подрывной деятельности».

Когда в начале 1961 г., несмотря на запрет, рабочие «Дженерал дайнэмикс» и ряда других авиакосмических компаний забастовали, против них был применен весь арсенал драконовских мер. Рабочих объявили «саботажниками военного производства», а для выявления их руководителей подключалась даже постоянная сенатская подкомиссия по расследованиям. В мае 1961 г. эта подкомиссия, возглавляемая сенатором Макклелланом, преемником печальной памяти Маккарти, объявила забастовки частью «коммунистического заговора», а профсоюз обвинила в попытках затормозить осуществление космической и ракетной программ.

Но хозяева монополий и их ставленники в Вашингтоне знают, что одной дубинкой в наше время цели не достигнешь. Она о двух концах. Нужен и пряник. Они хорошо усвоили следующий циничный рецепт, содержащийся в книге для предпринимателей «Человеческие отношения и современное управление»: «Вы добьетесь

бóльшего от осла, держа перед ним морковку, чем ударяя его палкой по спине. Разве люди не таковы?»

И не случайно более 20 университетов США, многие тысячи ученых мужей занимаются разработкой и пропагандой фарисейской теории так называемых «человеческих отношений». Цель ее ясна: обеспечить сотрудничество и классовый мир между пролетариатом и буржуазией в интересах монополистического капитала, убедить трудящихся в преимуществах капиталистического строя, способствовать развитию у рабочего «инициативы» к повышению производительности труда во имя «общности» с интересами хозяина и «социальной ответственности перед обществом».

Характерно, что в 1962 г., когда на предприятиях «Дженерал дайнэмикс» и некоторых других фабрикантов смерти назревала очередная мощная забастовка 125 тыс. рабочих и служащих, в ход был пущен несколько иной механизм подавления, некая «новая стратегия» по ликвидации забастовочной борьбы. Речь идет об активизации различных примирительных и посреднических органов. При Белом доме был даже создан специальный совещательный комитет по вопросам взаимоотношений между профсоюзами и предпринимателями. Поскольку, однако, примирить стороны в данном случае не удалось, президент Кеннеди самолично вмешался в конфликт и объявил о запрещении забастовки до тех пор, пока спор не будет улажен государственными посредническими органами.

Хозяева «Дженерал дайнэмикс» на этот раз пошли на некоторые экономические уступки. Конфликт временно был улажен. Отступили хозяева и в 1964 г., когда целый месяц бастовали рабочие отделения «Стромберг-Карлсон» в Рочестере, добиваясь повышения заработной платы. Конфликт и на этот раз приглушили. Но надолго ли?

Наступил 1965 г., а журнал «Юнайтед Стейтс ньюс энд Уорлд рипорт» уже в первом своем номере «запрограммировал» возможность очередных выступлений трудящихся. Он ожидал, например, что в июне могут забастовать строители подводных лодок в Гротоне, а с июля по ноябрь — рабочие многих фабрикантов авиакосмического «скобяного товара», в том числе и соответствующих звеньев «Дженерал дайнэмикс».

И ведь прав оказался журнал американских монополий! Вслед за мощной забастовкой 60 тыс. докеров в портах Атлантического побережья, нанесшей американской экономике ущерб на несколько миллиардов долларов, вспыхнули забастовки сначала 3100 рабочих «Кэ-нэдэйр», дочерней компании «Дженерал дайнэмикс», затем 12 500 рабочих Гротона. В течение целого месяца работа на всех 9 строившихся подводных лодках была полностью парализована.

Борьба рабочих «Дженерал дайнэмикс» за свои права может служить одним из многочисленных показателей того, что трудовой народ Соединенных Штатов Америки значительно изменился за последние годы. Он преисполнен духа неукротимости, приобрел боевитость.

Все чаще американская буржуазная печать стала сетовать на то, что широкие слои рабочих США, особенно молодежь, стали более воинственны в своих требованиях повышения заработной платы, чем это было раньше. Они, как отметил в сентябре 1966 г. журнал «Бизнес уик», «стали грамотными, читают газеты и журналы, хорошо осведомлены о росте прибылей монополий и жалованье различных управляющих. Они стали проявлять бóльшую, чем раньше, склонность к забастовкам».

И действительно, забастовочное движение в США, как один из наиболее эффективных методов классовой борьбы, значительно усилилось. И все это вопреки при-

зывам Белого дома и настояниям реакционных профсоюзных лидеров. Вот уже несколько лет подряд ежегодное число забастовок достигает 4 тыс., а количество участников — 1,5 млн. человек. В результате забастовок теряется более 20 млн. человеко-часов в год. Забастовочная борьба стала носить исключительно острый и упорный характер.

Грязная война в Индокитае ухудшила положение трудящихся США. Провозглашенная Джонсоном в первый год президентства куцая программа социальных реформ под громким названием «Великое общество» оказалась первой жертвой военной авантюры во Вьетнаме. Выделенные правительством в 1966 г. на реализацию этой программы 2 млрд. долларов представляют собой, по сути дела, сумму меньшую, чем чистые прибыли только одной монополии «Дженерал моторс» за 1965 г. В то же время правительство Джонсона «облагодетельствовало» свой народ новым военным налоговым прессом, повышением стоимости жизни, застоєм в заработной плате. В таких условиях сами выражения «великое общество» или «война с нищетой» стали звучать как циничные шутки.

Можно ли сомневаться, что пропасть между трудом и капиталом в США будет постоянно углубляться? Не обойдет она и предприятия «Дженерал дайнэмикс».

Кто же хозяин!



Однако у читателя может возникнуть вопрос — в чьих интересах делается военный бизнес «Дженерал дайнэмикс»? Кто же конкретно выступает в роли хозяина концерна смерти?

Ознакомление с материалами позволяет сделать вывод, что в системе финансового контроля «Дженерал дайнэмикс» происходят постоянные изменения.

«Электрик боут компани» в свое время не имела тесных связей с крупнейшими группами финансового капитала США. И это несмотря на принадлежность к международной клике поставщиков вооружения. Ее акционерный капитал был рассредоточен среди большого числа держателей акций.

Финансовое положение компании в течение ряда лет до второй мировой войны находилось в незавидном состоянии. Но поскольку «Электрик боут компани» играла не последнюю скрипку в военизированном оркестре США, всякий раз находились силы, предотвращавшие ее банкротство. Это обстоятельство заставляло видных экономистов США делать выводы, что у компании имелись какие-то скрытые связи с крупными финансовыми группами монополистического капитала.

И лишь при образовании корпорации «Дженерал дайнэмикс» определился обладатель контрольного пакета ее акций. Это был старый банкирский дом Нью-Йорка, над причудливым орнаментом парадных дверей штаб-квартиры которого высечено «Лимэн бразерс» («Братья Лимэн»).

Долгие годы на протяжении своей 100-летней истории этот инвестиционный банк промышлял сначала спекуляцией хлопком в южных штатах страны. Во время гражданской войны его хозяева, выходцы из Германии, воевали на стороне южных рабовладельцев-плантаторов. Затем они стали финансировать пищевкусовую промышленность и розничную торговлю.

А сейчас «Лимэн бразерс» возглавляет шестую по величине финансовую группу Нью-Йорка, контролирующую активы почти в 6 млрд. долларов. В 1957 г. глава семейного клана Роберт Лимэн высказал следую-

щее откровение о роли инвестиционных банкиров: «В последние годы он (инвестиционный банкир.— Н. М.) все больше и больше вкладывает собственный капитал в интересные ситуации и таким образом способствует росту новых корпораций. Его интересы бесконечны. Он участвует в качестве главного действующего лица во всех важнейших отраслях современной промышленности — от автомобилей, розничной торговли и авиации через нефть и химию до электроники, атомной энергии, полимеров и многого другого... Короче говоря, он является или должен быть экспертом, знающим бизнес во всей его широте и глубине так, как его знают лишь немногие люди. Он должен быть гроссмейстером промышленных шахмат нашего времени».

Именно такими «гроссмейстерами» и являются банкиры «Лимэн бразерс», дирижирующие в правлениях многих десятков компаний. Действуя, как правило, в коалиции с другими банками, «Лимэн бразерс» внедрился в авиакосмическую, нефтяную, автомобильную, химическую и многие другие отрасли промышленности, воздушный транспорт, страховое дело. В таких работающих на Пентагон монополиях, как «Сперри Рэнд корпорейшн» и «Рэйдио корпорейшн оф Америка», банки братьев Лимэн контролируют половину активов, в «Дженерал дайнэмикс» — четвертую часть. В правлении этой монополии заседают 4 их представителя.

Само собой разумеется, что при всяком очередном поглощении состав акционеров «Дженерал дайнэмикс» изменялся, пополнялся новыми членами. В числе крупных держателей акций в прошлом можно, например, назвать нью-йоркского финансиста Флойда Одлэма, связанного с домом Моргана, бывшего председателя правления директоров поглощенного авиационного концерна «Консолидейтед Валти».

В течение 5 последних лет держателем самого крупного индивидуального пакета акций «Дженерал дайнэ-микс» являлся чикагский финансист мультимиллионер Генри Краун, личность, достойная того, чтобы рассказать о ней подробнее.

История Крауна — это история типичного нувориша, разбогатевшего за последние 20 лет. В 30-х годах Краун (происходит он из семьи торговца галстуками) котиrowался на уровне мелкого подрядчика и не раз оказывался на краю банкротства. Но война и послевоенная строительная лихорадка оживили его дела. Уже к 1956 г. он контролировал финансовую империю с активами свыше миллиарда долларов. Его личное состояние, вложенное в семейную строительную корпорацию «Матриел сервис» и ее многочисленные дочерние компании, а также в недвижимость и акции различных монополий, доходило в то время до 50 млн. долларов. В результате удачных махинаций в последующие годы эта сумма увеличилась в 3—4 раза, а журнал «Бизнес уик» в сентябре 1962 г. оценил его личные капиталы даже в 500 млн. долларов!

Усвоив ту истину, что одним из наилучших способов вырастить состояние при минимальной уплате налогов является спекуляция городской недвижимостью, Краун преуспел необычайно и в этом деле. На одной лишь операции по перепродаже высочайшего небоскреба в Нью-Йорке «Эмпайр стейт билдинг» он умудрился положить себе в карман сразу несколько десятков миллионов долларов. «Я никогда не уточнял общей суммы своих капиталов. Она меняется каждый день», — заявил Краун.

Краун считается, например, акционером № 2 в крупнейшей гостиничной компании «Хилтон хотэл корпорейшн», имеющей в своем распоряжении более 40 гостиниц с 30 тыс. номеров в различных крупных городах США и за границей. Среди них 47-этажная «Уолдорф-

Астория» в Нью-Йорке, а также «Конрад Хилтон хотэл» и «Палмер хаус» в Чикаго. Пакет акций Крауна стоит здесь около 11 млн. долларов. В одной из крупнейших железнодорожных монополий страны, «Чикаго, Рок Айленд энд Пасифик», его акции оцениваются в 40 млн. долларов. Но и это не все. Краун директорствует в правлениях торговой «Сити продактс корпорейшн» и автотранспортной «Хертц корпорейшн» с парком в 50 тыс. легковых машин и грузовиков, размещенных в 1100 городах США, Англии, Франции, Западной Германии и других стран.

«Или мы должны глотать, или нас проглотят», — сказал однажды Краун, отлично усвоивший руководящий принцип рыцарей наживы: «Все против всех». А между тем его тактика довольно своеобразна: он не только сам глотает, но и свободно позволяет другим глотать себя. И независимо от того, кто кого глотает, результат всегда в пользу Крауна. Потянуло его к наиболее прибыльному военному бизнесу, и он с помощью «гроссмейстеров» из банка «Лимэн бразерс» разрешил «Дженерал дайнэмикс» поглотить принадлежавшую ему корпорацию «Матириел сервис». В сущности, Краун продал ее (бизнес этой чикагской строительной корпорации построен в основном на песке, щебенке и других компонентах бетонной смеси), получив взамен более 2 млн. привилегированных акций на кругленькую сумму — 120 млн. долларов. Обладание таким числом акций дало Крауну право на 20% мест в правлении директоров. Удивительно ли, что именно его, Генри Крауна, сигналы бедствия громче всех звучали на заседаниях совета директоров в связи с угрозой финансового кризиса? Удивительно ли, что именно он, отставной полковник Краун, отстранил от руководства «Дженерал дайнэмикс» отставного военного министра Пэйса? У него, Крауна, 120 млн. долларов вложений в «Дженерал дайнэмикс».

Значит, он — хозяин, что бы там ни воображал себе наемный управляющий.

Может создаться впечатление, что период пребывания Крауна в «Дженерал дайнэмикс» означает переход монополии в орбиту чикагской финансовой группы. Но это не так. И прежде всего потому, что ослабла сама связь Крауна с чикагскими банками. Пока его деятельность ограничивалась сферой влияния «Матириел сервис», эта связь оставалась крепкой. Чикагский «Ферст нэшил бэнк» давал деньги безотказно на все его операции. Но с тех пор, как финансовая империя Крауна расширилась далеко за пределы Чикаго, он оказался вне сферы основной чикагской группировки.

А в начале 1965 г. Генри Краун, мотивируя преклонным возрастом (ему перевалило за 70), пожелал ослабить свою связь с «Дженерал дайнэмикс». Он покинул пост председателя правления, а пакет своих привилегированных акций продал — их выкупила сама монополия. Насчет действительных побудительных мотивов такого шага Крауна можно строить лишь гипотезы. Одна из наиболее вероятных причин — потеря веры в возможность быстрого увеличения барышей. Не следует забывать, что хозяйничанье Крауна в «Дженерал дайнэмикс» совпало с периодом финансового кризиса и ликвидации его последствий.

Если посмотреть на состав членов правления директоров «Дженерал дайнэмикс» (13 человек) после ухода Генри Крауна, то можно сделать только один вывод: в контроле над монополией участвуют как уолл-стритские, так и провинциальные финансовые группы. Фамилии директоров «Дженерал дайнэмикс» значатся в правлениях более 70 других банковских, страховых, торговых, промышленных, транспортных и иных компаний, разбросанных по всей территории страны. Лишь о нескольких лицах можно сказать определенно, к ка-

кой финансовой группе они относятся. Таковы, в частности, члены правления Вильям Болениус, заседающий в правлении моргановского банка «Морган гаранти траст», или Лео Уэлч — директор «Ферст нэшил сити бэнк оф Нью-Йорк», третьего по величине банка США, крупнейшими акционерами которого являются семейства Морганов, Рокфеллеров, Стилмэнов, Уинтропов, Доджей.

А остальные? Вот, например, Дэвид Пакард директорствует в правлениях 9 компаний, в том числе в «Пасифик гэс энд электрик» и «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн». Первая из названных компаний более чем на 80% контролируется калифорнийской финансовой группой. 17% ее акционерного капитала принадлежит Рокфеллерам. Вторая на 50% принадлежит Морганам, а другую половину поделили между собой Меллоны, чикагская и бостонская финансовые группы. Отставной полковник Джон Сарджент, вице-президент и директор «Дженерал дайнэмикс», заседает в правлении крупнейшей продовольственной корпорации «Дженерал фудс», половина акций которой контролируется банкирским домом Лимэна, а вторая половина — другими нью-йоркскими банками. Член правления Джеймс Миллер директорствует в десятке компаний, среди них известная торговая монополия «Сирз, Робэк», 80% акций которой держит в своих руках чикагская финансовая группа, а остальная доля принадлежит братьям Лимэн. Чикагскую финансовую группу в правлении представляет и 80-летний банкир Гуго Андерсон. В течение почти 60 лет он находился в руководстве «Ферст нэшил бэнк оф Чикаго», а сейчас возглавляет правление директоров крупной торговой монополии «Сити продактс корпорейшн», где Генри Краун, как упоминалось выше, также занимает директорский пост. Свидетельством того, что Генри Краун не полностью порвал с «Дженерал

дайнэмикс», а лишь ослабил свою связь, является следующий факт: его сын, Лестер Краун, занимает в монополии пост вице-президента и возглавляет ее чикагское отделение «Матириел сервис».

Из сказанного о действительных хозяевах монополии нетрудно видеть, кто же пожинает плоды кровавого бизнеса, в чьи карманы течет львиная доля прибылей концерна смерти. Всех этих толстосумов — будь то из числа старой плутократии, окопавшейся в основном в банкирских домах Нью-Йорка, будь то из числа нуворишей — богачей-выскочек типа Генри Крауна — интересуют только барыши.

Хозяев «Дженерал дайнэмикс» нисколько не волнует то, что их монополия отрывает от гражданского производства не только 100 тыс. рабочих, инженеров и ученых, но и миллиарды долларов налогоплательщиков, которые можно было бы использовать на образование, пенсионное обеспечение, обновление городов, переобучение рабочих, профессии которых стали ненужными в результате автоматизации, на борьбу с детской преступностью, сбережение природных ресурсов и т. д.

Хозяева «Дженерал дайнэмикс» делают деньги! Их не беспокоит проблема нищеты, которая, словно коррозия, поражает богатейшую страну капиталистического мира. Им нет никакого дела до того, что 35 млн. американцев, как признал президент Джонсон, страдают от хронического обнищания, имеют плохие жилищные условия, плохо питаются и плохо одеваются.

Хозяева «Дженерал дайнэмикс» упорно продолжают стоять у кормушки Пентагона. Их думы только о деньгах, больших деньгах, нажитых на военной продукции концерна смерти.

СОДЕРЖАНИЕ

Лакомый кусочек	3
Конец эры Гопкинса	7
Мелкий хищник	11
На дрожжах «холодной войны»	15
Крах Пэйса	19
Возрожденный концерн смерти	25
«Скобяной товар»	28
Новое Эльдorado	37
«Вашингтонский конец бизнеса»	41
«Классовая гармония»	50
Кто же хозяин?	55

Марьев Николай Михайлович.

**ПОДВОДНО-РАКЕТНЫЙ БИЗНЕС «ДЖЕНЕРАЛ
ДАЙНЭМИКС». М., Политиздат, 1967.**

63 с. (Бладыки капиталист. мира).

33И

Редактор В. Грязнов

Художник А. Житомирский

Художественный редактор С. Сергеев

Технический редактор А. Данилина

**Сдано в набор 26 апреля 1967 г. Подписано в печать
4 июля 1967 г. Формат 70 × 108^{1/32}. Физ. печ. л. 2.
Условн. печ. л. 2,80. Учетно-изд. л. 2,55. Тираж
75 тыс. экз. А 11811. Заказ № 398. Бумага № 2.
Цена 8 коп.**

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

**Типография «Красный пролетарий». Москва,
Краснопролетарская, 16.**