

С. ЕРШОВ



АВТОМОБИЛЬНЫЙ ГИГАНТ США

С. ЕРШОВ

АВТОМОБИЛЬНЫЙ ГИГАНТ США



ИЗДАТЕЛЬСТВО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Москва • 1965

В Л А Д Ы К И К А П И Т А Л И С Т И Ч Е С К О Г О М И Р А

На дорогах почти всех стран мира можно увидеть автомобили с маркой «Дженерал моторс». И это не удивительно. На предприятиях этой «автомобильной империи» занято около миллиона человек; пять миллионов автомашин сходит ежегодно с ее конвейеров. Не правда ли, впечатляющие цифры? Что же представляет собой «Дженерал моторс», как возникли несметные богатства треста, которыми располагают его хозяева, кто дирижирует автомобильным бизнесом в США?

Данная брошюра-памфлет, написанная советским экономистом, отвечает на эти и другие вопросы, разоблачает хищническую природу этой гигантской американской монополии.

По своему содержанию и форме изложения она рассчитана на самые широкие круги читателей. Брошюру с интересом прочтает рабочий и инженер, ученый и колхозник, пенсионер и юноша, вступающий в жизнь. Много познавательного и яркого материала найдут в ней пропагандисты, агитаторы, студенты, преподаватели.

Нация на колесах



Эскадра ракет из космоса вторгается на Землю. Марсиане намерены покорить еще одну планету. Воинственные завоеватели оказываются на территории Соединенных Штатов Америки. Один из них, ошеломленный увиденным, пишет своей жене на Марс:

«Милая Тилла, приведу тебе немного статистики: каждый год на дорогах Америки гибнут 45 000 человек. Можно сказать, они превращаются в своих машинах в мясные консервы — в этом кровавом месиве белизна костей поражает, как внезапная мысль. Автомобили мчатся по дорогам непрерывным потоком, как жестянки сардин на конвейере.

На обочинах автострад вдоволь мертвечины для зеленых жирных мух. Грохот удара — и лица застывают в неподвижности, подобно маскам на празднике всех святых, — я пришел к выводу, что этот праздник посвящен автомобилю и, очевидно, при этом предполагается приносить человеческие жертвы... Автомобили способны уничтожить нас гораздо быстрее, чем бомбы...»

Так американский писатель-фантаст Рэй Бредбери описывает впечатления марсианина, очутивше-

гося где-то в Америке. Что это — едкий сарказм или гипербола?

Америка... Родина автомобилей. Десятки миллионов автомашин мчатся по ее дорогам. Миллионы автомобилей, маленьких и больших, грузовых и гоночных, сходят ежегодно с конвейеров американских заводов. Много больше, чем во всех странах мира, вместе взятых.

Если в начале века в США насчитывалось всего около 4 тысяч автомобилей, то через двадцать лет их было уже 10 миллионов, перед второй мировой войной — свыше 30, а сейчас — более 90 миллионов. Всего с момента возникновения автомобильной промышленности в США было произведено свыше 200 миллионов автомобилей! Теперь на каждые 70 метров шоссе-ных дорог страны приходится один автомобиль. Общая длина бетонированных автострад Соединенных Штатов приближается к 5 миллионам километров, то есть в 125 раз превышает длину земного экватора!

Автомобиль вырос до масштаба национального культа. На его покупку и содержание американцы тратят денег гораздо больше, чем на все другие предметы потребления, кроме продовольствия. Пятая часть всего национального бюджета США расходуется на приобретение автомобилей. В автомобилях переезжают из города в город, едят, спят, влюбляются и умирают. Автомобиль стал важным показателем общественного положения, мерилем счастья, свидетельством личного преуспевания.

По утверждению известного американского историка Мориса, развитие автомобилестроения не только изуродовало экономику Соединенных Штатов, но и «подвергло трансформации само общество и всю цивилизацию страны». 10 миллионов человек на 800 ты-

сячах предприятий прямо или косвенно заняты производством, продажей и обслуживанием автомобилей. Это каждый седьмой работающий в США!

Автомобиль стал барометром конъюнктуры американского рынка. Без преувеличения можно сказать, что автомобилестроение привязало к себе абсолютное большинство отраслей американской промышленности. Да и только ли американской?

Современный автомобиль — это продукт из 18 тысяч видов сырья, полуфабрикатов, деталей, производимых во многих уголках страны и земного шара. Непрерывным потоком на автомобильные заводы Америки течет каучук из Малайи, олово из Боливии. Из Турции идет ангорская шерсть, из Чили — медь. Спад или рост выпуска автомашин немедленно сказывается на общем состоянии всего экономического организма Соединенных Штатов. Сокращение производства автомобилей означает безработицу для тысяч и тысяч людей.

А лишь немногим более полувека назад на дорогах страны тарахтели паровые коляски, ползали уродливые электрифицированные колесницы, собирая толпы зевак и любителей острых ощущений. Кто бы мог предсказать этому виду транспорта такое будущее! Напротив, использование самодвижущихся экипажей, приводившихся в движение какой-то дьявольской невидимой силой, встречало упорное сопротивление. Но, вопреки всему, автомобили заполняли страну. Они вырвались из-под контроля людей, оттеснили их, стали душить.

Все это напоминает известную сказку братьев Гримм о горшке, который варил кашу: «...и вот варит он и варит, и ползет каша уже через край, и все варится каша. Вот уже кухня полна, и вся изба полна, и ползет каша в другую избу, и вся улица полна,

словно хочет весь мир накормить; и приключилась большая беда, и ни один человек не знал, как тому горю помочь».

Автомобильная вакханалия захлестнула Америку. Города разбухли от автомобилей. На улицах крупнейших городов автомобилей сейчас больше, чем пешеходов. В одном только штате Калифорния зарегистрировано около 7 миллионов автомобилей, а в штате Нью-Йорк их около 5 миллионов! Автомобиль нигде поставить. Легче ехать на нем, чем найти место для стоянки, паркинг, как говорят американцы.

Автомобили пожирают людей. Отработанные газы от сгорания миллионов тонн горючего, смешиваясь с дымом заводов и фабрик, зловещими тучами висят над американскими городами, отравляя все живое вокруг. Сотни тонн сажи с грязными дождевыми потоками обрушиваются на головы людей. Зеленые деревья — редкость в крупнейших городах Соединенных Штатов.

Из удобного и комфортабельного средства передвижения автомобиль превратился в свою противоположность и — как ни парадоксально — по причине того, что автомобилей в стране слишком много. Американские экономисты утверждают, что эффективность индивидуального использования легкового автомобиля значительно ниже по сравнению с общественным транспортом. Несмотря на это, общественный транспорт развит крайне слабо. Его рост намеренно тормозится. Троллейбусов в США почти нет, а автобусов в 200 раз меньше, чем собственных легковых автомашин. Метро дорого и неудобно.

Подсчитано, что в США легковой автомобиль, имеющий, как правило, очень мощный двигатель, перевозит в сутки в среднем одного-двух пассажиров и используется всего 30—40 минут. «Автомобилем в

шесть метров длиной и две тонны весом пользуется лишь весящая шестьдесят килограммов домохозяйка для поездки за три квартала, чтобы купить пачку шпилек или губную помаду», — с горькой иронией шутят в Америке. И действительно, около 80% всех автомобильных поездок не превышают 20—25 километров, ежегодный пробег легкового автомобиля составляет всего 12—15 тысяч километров, а его средний возраст постоянно сокращается и составляет сейчас немногим более пяти с половиной лет.

Это значит, что десятки и сотни миллионов тонн стали, стекла, алюминия, текстиля и многих других материалов поглощаются американскими автомобильными заводами ежегодно только для того, чтобы через пять лет все это пошло на переплавку и переработку и снова стало автомобилем. Инженерно-технические знания десятков тысяч одаренных специалистов многих отраслей брошены на создание новых моделей кузовов, дверей, буферов автомобилей. Таким образом, бесполезно затрачиваются миллионы человеко-часов драгоценного рабочего времени. Кому нужен этот всепожирающий динозавр в облике сверкающего лаком автомобиля? Есть ли смысл в этом расточительном круговороте ценнейших материальных ресурсов? Нельзя ли хотя бы какую-то их часть применить с большей пользой для людей? Кто заинтересован в этом нескончаемом автомобильном вихре? Кому это выгодно?

«Большая тройка»



Их всего три компании: «Дженерал моторс», «Форд мотор» и «Крайслер». Но именно они представляют собой властвующую элиту автомобильной промышленности США. С конвейеров их заводов почти каждые четыре секунды сходит автомобиль. Пятую часть всей выплавляемой в стране стали, около половины железа и свинца, более четверти цинка, седьмую часть всего добываемого никеля, почти 60% натурального и синтетического каучука, три четверти кожаных и других обивочных материалов, две трети листового стекла и огромное количество другого сырья и промышленной продукции потребляют ежегодно их заводы.

Даже в Америке трудно отыскать какую-либо другую отрасль промышленности, где в течение столь длительного периода времени, по существу на протяжении всей ее истории, так безраздельно господствовали бы две-три компании. Как мотыльки, летящие на яркий свет костра, сотнями гибли компании, отважившиеся притронуться к долларам, которые «большая тройка» считала своими. С 1939 по 1960 год в автомобильный бизнес удалось прорваться всего лишь двум компаниям, но и они просуществовали недолго.

Много лет в отрасли лидировала образованная в 1903 году компания «Форд мотор». Было время, когда она выпускала автомобилей больше всех остальных компаний, вместе взятых. Но у ее хозяина и основателя Генри Форда не хватило средств для борьбы с конкурентами. Уже с начала 30-х годов на первое место выдвинулась «Дженерал моторс». С середины

нынешнего столетия с конвейеров этого автомобильного гиганта стало сходиться более половины всех автомобилей, производимых в стране. Поскольку восемь из каждых десяти автомобилей, выпускаемых в капиталистических странах, приходится на США, то можно сказать, что на конвейерах «Дженерал моторс» собирается около 40 % автомобилей всего капиталистического мира!

В настоящее время «Дженерал моторс» производит больше половины всех автомобилей, выпускаемых в США, «Форд» — третью часть, «Крайслер» — десятую. Таким образом, «большая тройка» выпускает более девяноста автомобилей из каждых ста. Остальные приходится на «Америкэн моторс», «Студебеккер» и другие умирающие компании, чей удельный вес в национальном производстве автомобилей измеряется сотыми долями процента.

Несмотря на такое строгое «распределение ролей» на автомобильном рынке, конкуренция не затихает ни на минуту. Борьба идет за обладание источниками сырья и полуфабрикатов, за поглощение смежных компаний, за источники капиталовложений. Но основной объект борьбы — покупатель.

Как ядовитые пауки в банке, автомобильные монополии рвут друг у друга каждый доллар. Чем больше денег проходит через них, тем больше оседает в их собственных карманах. Джентльмены в белоснежных сорочках и отутюженных брюках в своем деловом азарте не брезгают никакими средствами и в этом качестве напоминают скорее гангстеров, чем благообразных отцов семейств и респектабельных руководителей крупнейших компаний.

«Праздник всех святых» в разгаре. На сумасшедшей скорости несутся по дорогам страны «законсервированные, как сардины», американцы. Все плотнее

забиваются автострады и улицы лакированными лимузинами. А вдали от автомобильного шума и чада, скрежета тормозов и завываний «скорой помощи», в шикарных кабинетах склонились над столами режиссеры и постановщики этого огромного спектакля. В окружении новейших электронно-вычислительных машин и других самых современных приборов они изобретают новые «праздничные» аттракционы и трюки.

Как продавать каждый год все больше и больше этих «консервных банок»? Каким образом убедить Джона, Джека или Мэри в том, что купленный три года назад автомобиль безнадежно устарел и им совершенно необходима новая модель с удвоенными фарами? Как заставить их раскошелиться еще на одну жертву во славу национального идола — автомобиля? Вот какие нелегкие вопросы стоят перед организаторами «праздника всех святых».

По существу, основная масса автомобилей давно уже продается в Америке одним и тем же людям. Приходится идти на крайние меры. Компании силой навязывают автомобили своим рабочим, принудительно производя вычеты из заработной платы в счет такой, с позволения сказать, покупки. Увольнение грозит каждому, кто осмелится купить автомобиль другой компании. Ну чем не морозовская мануфактура!

В былое время русский фабрикант Морозов вынуждал своих рабочих покупать продукты только в принадлежавших ему же лавках. Для этого он ввел боны вместо денег, которыми расплачивались рабочие. В Америке усовершенствовали эту систему: «Послушай, Джек, хочешь автомобиль? Бери и уплати всего, ну, скажем, сто долларов, будут деньги, отдашь постепенно». Через два-три месяца, открыв

синенький конвертик у окошечка кассы, Джек находит на двадцать долларов меньше, в следующую получку нет уже двадцати пяти. Дальше — больше. Надо платить проценты за такую «благотворительность». Да к тому же стоимость продаваемого в кредит нового автомобиля на 6—7, а поддержанного на 9—12 % выше, чем приобретаемого за наличные. А на улице его преследуют огни реклам: «Новая модель «шевроле»! Усовершенствованные стоп-сигналы!», «У нас вы можете заказать автомобиль марки следующего года!»...

Характерно, что именно с продажи в кредит автомобиля, этого классического товара длительного пользования, начала развиваться в Соединенных Штатах торговля в кредит, ставшая, без преувеличения, практически доминирующей формой торговли в этой стране. Не случайно первые опыты такой продажи были сделаны компанией «Дженерал моторс». Еще в 1915 году она образовала специальную дочернюю компанию «Дженерал моторс аксептанс корпорейшн» для проведения операций по кредиту. Впоследствии ее примеру последовали «Крайслер», «Форд» и другие компании.

Сейчас десятки тысяч специальных компаний и агентств, созданных автомобильными монополиями, заняты реализацией их продукции. Они строго следят за выполнением покупателями своих долговых обязательств. По существу, до уплаты последнего цента какой-нибудь Джек или Джон ездят на чужом, а не на своем автомобиле. Продавец сохраняет за собой право собственности на него вплоть до полного погашения всей суммы, включая проценты по кредиту. Неуплата в срок очередного взноса вполне достаточное основание для того, чтобы отобрать автомобиль независимо от размера уже выплаченной суммы.

Очень часто трехлетний срок погашения кредита превращается для «счастливого» обладателя автомобиля в сплошной кошмар из-за боязни потерять большую сумму уже выплаченных денег. Но забота о нервах покупателя не входит в сферу интересов автомобильных корпораций. Им нужны его деньги...

Однако навязывать покупателю новый автомобиль с каждым годом становится все труднее. Конвейеры автомобильных заводов вынужденно замедляют движение и нередко останавливаются.

Хозяева «большой тройки»



«Большая тройка» — крупнейшие автомобильные компании мира. Они своего рода штаб автомобильного бизнеса, одного из многих источников доходов финансовой олигархии США.

«В американской экономике,— писал еще шестьдесят лет назад американский экономист Джон Муди в книге «Правда о трестах»,— доминирующим влиянием пользуются большие и мелкие капиталисты, многие из которых связаны друг с другом более или менее тесными узами, но все они лишь придатки или составные части более крупных финансовых групп, интересы которых в свою очередь тесно связаны с интересами двух гигантских финансовых групп — Рокфеллеров и Морганов. Эти две — совместно составляют сердце промышленной и торговой Америки; другие являются всего лишь отдельными, зависящими друг от друга артериями, пронизывающими

тысячами способов национальную экономику, заставляя ощутить их влияние в каждом доме, в каждом поселке. Однако влияние двух основных групп доминирует над ними».

Много лет прошло с тех пор. В Соединенных Штатах появились новые финансово-промышленные группировки, бросившие вызов двум гигантам. Господство Морганов и Рокфеллеров поколеблено. Поколеблено, но не сломлено.

Выросли и вплотную приблизились к ним Дюпоны, нажившиеся на эксплуатации молодых отраслей промышленности — химии и автомобилестроения. В начале 60-х годов Дюпоны контролировали компании и банки с общей суммой активов около двадцати миллиардов долларов. Более полувека назад они захватили руководство компанией «Дженерал моторс».

Финансовое могущество Дюпонов покоится не только на огромных прибылях треста «Дженерал моторс». Дюпоновская «Юнайтед Стейтс раббер компани» входит в «большую четверку» резиновых компаний США. А их семейной химической корпорации — «Дюпон (Е. И.) де Немур энд компани» — нет равных в мире.

Три промышленных гиганта так тесно связаны между собой, что рост одного одновременно означает улучшение позиций двух других, и наоборот. Они владеют крупными пакетами акций друг друга, а контрольные пакеты их акций находятся в руках дюпоновских банков — «Нешнл бэнк оф Детройт», «Уилмингтон траст» и «Делавэр траст». Дюпоны контролируют также машиностроительную компанию «Нью-Йорк эйр брейк», крупную страховую компанию «Континентал америкэн лайф иншуэрэнс», вторую в стране по масштабам операций брокерскую фирму

«Фрэнсис И. Дюпон энд компани», делавэрскую компанию «Лэрд энд компани» и огромный инвестиционный трест «Юнайтед фандз». Всем им, в свою очередь, принадлежит бесчисленное множество дочерних и внучатых компаний, а также бóльшая или меньшая часть акций других компаний, простое перечисление которых заняло бы не один десяток страниц.

Активы промышленных компаний дюпоновской империи составляют половину активов компаний и банков, контролируемых Рокфеллерами, и около двух третей активов компаний, находящихся в финансовой орбите Морганов. Однако Дюпоны получают на каждый вложенный доллар прибыли больше, чем Рокфеллеры и Морганы.

Но при всем своем богатстве Дюпоны переживали такие периоды, когда им была необходима помощь. И они получали ее со стороны Морганов. Правда, не бескорыстно. Морганы в курсе дел Дюпонов. Их банки размещают выпуск ценных бумаг дюпоновских компаний и являются их главными агентами по доверительным операциям. Дом Моргана, как называют в США центр этой империи, является также связующим звеном между Дюпонами и европейскими группами финансового капитала в лице таких монополий, как английская «Импириэл кемикл индастриз», западногерманская «ИГ Фарбениндустри» и другие.

Интересы «Форд мотор» тесно переплетаются с интересами крупнейшей в США финансовой организации «Ферст нейшнл сити бэнк» — особой империи, охватывающей крупные промышленные и финансовые компании страны, но значительно уступающей могуществу Дюпонов.

«Крайслер» примыкает к второразрядному, но растущему княжеству финансовой олигархии — банку

«Сентрал Хановер бэнк энд траст компани». Будучи не в силах противостоять натиску более мощных соперников, «Хановер бэнк», хотя и контролирует крупные страховые и промышленные компании, тяготеет к финансовой группе Рокфеллеров. Основное богатство Рокфеллеров — нефть. Каждый легковой автомобиль в США в среднем поглощает около 2,5 тысячи килограммов бензина, а весь автотранспорт страны — 200 миллионов тонн бензина в год. Чем больше автомобилей, тем больше нужно бензина. Бензин — деньги в сейфах рокфеллеровских банков.

Финансовые империи Морганов, Рокфеллеров и Дюпонов не имеют постоянных четко обозначенных границ. Часто их интересы переплетаются. Объединяясь для грабежа, их хозяева, эти некоронованные короли и принцы с далеко не голубой кровью, сохраняют согласие и при дележе добычи. Они безжалостны к своим соперникам. На американском кладбище почивших навеки компаний-неудачников нет числа смельчакам, когда-либо посягнувшим на их доходы.

Итак, Морганы, Рокфеллеры, Дюпоны. Тщетными, однако, были бы попытки найти их фамилии в списках директоров или членов правлений автомобильных и других корпораций. Реклама им не нужна; излишнее внимание широкой публики лишь раздражает. Но именно они являются вдохновителями большого бизнеса и полновластными хозяевами Америки. Богатство, сосредоточенное в руках этих «гениев финансовых спекуляций», баснословно. В течение нескольких десятилетий автомобильный бизнес «большой тройки» служит для них источником огромных и притом непрерывно возрастающих доходов. Особенно большой куш перепадает им от «Дженерал моторс» — самой прибыльной компании Америки.

В одном только 1963 году совокупная прибыль трех автомобильных монополий превысила 4 миллиарда долларов. В последнее десятилетие норма прибыли треста «Дженерал моторс», например, на весь акционерный капитал составляла в среднем 25 %, а в 1950 году — даже 37,5 %! Журнал «Бизнес уик» писал тогда: «В США есть более крупные компании, но нет более прибыльной».

Последние 37 лет прибыли треста «Дженерал моторс» неуклонно растут.

Еще в 1958 году удельный вес валовой прибыли в совокупных продажах «Дженерал моторс» не превышал 13 %, а в настоящее время он возрос уже до 22 %. Судя по предварительным данным, 1964 год, по всей вероятности, явился годом максимальных прибылей для треста. Уровень прибыли может пре-
взойти двухмиллиардную отметку. По мере роста прибылей разгорается аппетит у монополий. Во имя золотого тельца они изыскивают все новые и новые методы и средства обогащения.

Поистине отеческое понимание в этом своем стремлении находят они у государства.

Так, в последние годы президентства Кеннеди был отменен так называемый специальный закон на сверхприбыль и сокращен размер подоходного налога, которым облагались промышленные компании. Сделано это было якобы с целью дать последним возможность увеличить капиталовложения. Однако трогательная забота федерального правительства о расширении производства обернулась на деле просто увеличением доходов монополий. Так, «Дженерал моторс» в 1963 году заплатил подоходный налог на 25 % меньше, чем восемь лет назад, то есть получил от правительства щедрый подарок почти в полмиллиарда долларов! Ни одного цента из них не было

израсходовано на новое строительство. Да и до него ли, когда с 1955 года продажи автомобилей, выпускаемых действующими заводами треста, не растут!..

Государство, конечно, радеет о сейфах монополий, но надо и самим не плошать, и монополии находят добавочные источники обогащения, притом подчас такие, которые далеко не укладываются в рамки даже буржуазного уголовного кодекса. Так, руководство треста, грубо говоря, просто обкрадывает своих акционеров, недоплачивая им крупные суммы дивидендов. Это не так уж трудно сделать, если учесть, что акции треста чрезвычайно распылены. На 1 января 1964 года число акционеров перевалило далеко за миллион. Это главным образом средние и мелкие держатели акций, которых хозяева корпорации на пушечный выстрел не подпускают к «бухгалтерии» треста. Правда, апологеты монополий из кожи вон лезут, чтобы доказать их равное «участие в прибылях». На свет божий вытаскивается сказка о рабочем, купившем акций одной автомобильной компании на 500 долларов, которые через четыре года принесли ему 25 долларов в месяц. Такова басенка, а вот официальные цифры: в 1962 году трест «Дженерал моторс» получил чистой прибыли полтора миллиарда долларов, а выплатил акционерам только 860 миллионов. Куда же делись остальные 540 миллионов долларов? Не на них ли семья Дюпонов воздвигла еще одну роскошную виллу на Лазурном берегу Средиземного моря и приобрела новую фешенебельную яхту для увеселительных прогулок?

В глубокой тайне содержится механизм присвоения прибыли хозяевами американских корпораций. Широкая публика информируется лишь о новых приобретениях финансовых воротил и поражающих

воображение баснословных расходах на приемы в честь представителей правящей верхушки американского бизнеса. Источник этого паразитического существования один — прибыль, создаваемая руками огромной армии наемных рабочих. Путей же и способов для перекачки этой прибыли в карманы капиталистов-рантье много, но они — святая святых буржуазного общества, тщательно оберегаемая от посторонних глаз.

Доходы монополий растут как снежный ком. Капитал вообще не может существовать без постоянного «самовозрастания». В этом, собственно, весь его смысл. Компания «Дженерал моторс» — это и есть олицетворенный капитал. Непрерывное увеличение масштабов бизнеса, этого фамильного «комбината для делания денег», — такова зловещая история развития компании «Дженерал моторс».

Путь наверх



Это произошло 57 лет назад. В дождливый сентябрьский день 1908 года без торжественных звуков фанфар и литавр, в деловой обстановке тихой юридической конторы, родилось дитя — компания со скромным капиталом 12,5 миллиона долларов. Родители дитяти — финансисты и промышленники из штата Нью-Джерси во главе с предприимчивым дельцом Уильямом Дюрантом — дали ему имя «Дженерал моторс компани» и заявили охочим до сенсаций корреспондентам, что родившаяся на свет новая компания образована для управления небольшими фирмами по производству автомобилей.

Новорожденная повела себя по всем законам капиталистического бытия: при помощи мощного объединенного капитала своих создателей, который официально не включался в ее собственный, она всего через две недели, как говорится, не выходя из пеленок, скушала крупную по тому времени автомобильную компанию «Бюик», через месяц — «Кадиллак» и «Олдсмобил» и чуть было не проглотила со всеми потрохами лидера отрасли «Форд мотор». Прошло всего два года, и в сейфах «Дженерал моторс» оказались контрольные пакеты 24 компаний, выпускавших около 40 тысяч автомобилей в год, или четверть всего национального производства!

Такое начало не могло не обратить на себя внимания. В 1916 году произошла коренная структурная реорганизация растущей компании и было централизовано руководство ее производственными отделами. Одновременно было несколько изменено ее название. Состоявшиеся крестины принесли окрепшему младенцу не только новое имя — «Дженерал моторс корпорейшн», но и крестного отца — Пьера С. Дюпона. Так автомобильный бизнес был поставлен на прочную финансовую основу.

Это был период превращения Америки в «автомобильное общество». Появились стандартные, выпускаемые в массовых количествах автомобили. Они были сравнительно недороги. Их могли покупать уже не только буржуа, но и высокооплачиваемые квалифицированные специалисты. Нужны были и грузовые автомобили: Америка строилась.

В 1916 году с конвейеров американских автомобильных заводов сошло около миллиона легковых и грузовых автомобилей. 500 тысяч из них вышли из ворот «Дженерал моторс». Хозяева корпорации уверенно пробивали себе дорогу к капитанскому

мостику автомобильной промышленности Соединенных Штатов.

А в Европе шли ожесточенные бои на фронтах первой мировой войны. Вдали от театра военных действий американские компании увеличивали производство военной продукции для армий обеих воюющих сторон. Из Нового Света в Старый шли через Атлантический океан тяжело груженные корабли с пушками, броневиками и пулеметами. Пункты назначения — Лондон, Париж, Берлин, Рим, Мадрид, Роттердам. Дельцы Нового Света не делали различия между противниками — у них не было врагов. Они продавали свою продукцию тому, кто больше заплатит. Кровавые следы оставались там, где применялась техника, изготовленная на заводах «Дженерал моторс».

Но ее руководители потирали от удовольствия руки. Наконец-то они заняты настоящим бизнесом! Восемнадцать из тридцати трех заводов корпорации выпускали военные грузовики, офицерские автомобили, двигатели для артиллерийских установок, авиамоторы и т. п. За годы войны продажи «Дженерал моторс» увеличились вдвое, прибыли — вчетверо. Вот уж поистине, кому война, а кому — мать родна!

Морганы, Рокфеллеры, Дюпоны и другие представители властвующей элиты Соединенных Штатов, получая баснословные прибыли, сосредоточивали в своих руках огромную власть. Их собственность оценивалась уже многими миллионами и миллиардами долларов. Но чем больше денег, тем больше их хочется, тем больше уверенность в своих силах.

Они вели себя в Америке как купец, который захотел купить не только все товары на полках, но весь магазин и в придачу хозяина с его любимой канарейкой.

Бароны-грабители, как метко назвала их американский экономист Анна Рочестер, захватывали контроль над многими отраслями народного хозяйства. Их прибыли были тяжелой данью, которой они обложили население страны.

Захватив одно из ведущих мест среди производителей автомобилей, «Дженерал моторс» начала активное вторжение в смежные отрасли. Автомобильные короли хотели стать и дизельными, авиационными, локомотивными и другими королями или, на худой конец, принцами, великими князьями и тому подобными высочествами.

Соединенные Штаты нуждаются в большом морском флоте для грабежа Африки, Азии и Латинской Америки? Пожалуйста, «Дженерал моторс» предлагает мощные судовые дизельные двигатели в неограниченном количестве. Но ведь те же дизели можно использовать и на железных дорогах. Кстати, спрашивают себя хозяева «Дженерал моторс», почему дизели производим мы, а локомотивы, на которые они устанавливаются, другая компания? И с этой компанией начинаются «переговоры»: «Давайте работать вместе, а что заработаем — пополам». И перед изумленной публикой разыгрывается спектакль: производитель локомотивов — растущая компания «Электромотив» — объединяется с «Дженерал моторс». Все напоминает сцену: кролик прыгает в пасть удава. Ведь в какой-то мере это тоже «объединение».

Со временем в руках «Дженерал моторс» оказывается более трех четвертей национального и около половины мирового выпуска дизельных двигателей. Более того, она занимает первое место по выпуску дизельных локомотивов и четвертое — в производстве обычных тепловозов в США. Это лидерство сохраняется до сих пор.

Аппетит приходит во время еды. Дюпоны обращают свои взоры к небу. Но отнюдь не для того, чтобы полюбоваться звездами. Самолеты — это тоже деньги. Авиация — транспорт будущего. Надо не упустить время. И Дюпоны прибирают к рукам крупнейшие авиационные компании страны — «Бендикс авиэйшн», «Норт америкэн авиэйшн» и «Дуглас эйркрафт». Большие пакеты их акций надежно прячутся от глаз общественности в хранилище ценных бумаг «Дженерал моторс». Все приличия соблюдены. Только теперь из каждых ста самолетов, взмывающих в воздух, двадцать пять прямо или косвенно принадлежат компании «Дженерал моторс».

А бароны-грабители опять смотрят вокруг. Что бы еще? Автомобили делаем мы, а кто строит дороги? Будут дороги — будут нужны автомобили, а чем больше автомобилей, тем большая нужда в дорогах. Круг замкнут. Контроль над строительством дорог должен быть в руках производителей автомобилей. И ресурсы «Дженерал моторс» бросаются на завоевание новой смежной отрасли промышленности — дорожного машиностроения. Но оказалось, что здесь все роли давно розданы. «Святое семейство» — компании «Катерпилар», «Ле Турно», «Интернейшнл харвестер», «Аллис-Чалмерс» и «Юклид» — не намерено без борьбы уступать своих позиций.

И опять слышится знакомое предложение: «Давайте вместе...» «Не хотят? Ну что ж, не хотите, так...» Через неделю «Юклид» куплен полностью и превращен в отделение «Дженерал моторс». Слабый уступает сильному. Таков извечный закон капиталистических джунглей.

Мысль о проникновении в производство бытовых электроприборов возникла у хозяев «Дженерал моторс» еще в начале 20-х годов. Холодильно-пылесос-

ный бизнес совершенно неожиданно оказался весьма прибыльным. Нельзя терять ни минуты! И на предприятиях дочерней компании «Дженерал моторс» — «Фриджидаир» лихорадочно налаживается массовое их производство. На рынок выбрасываются миллионы холодильников, стиральных машин, пылесосов, электрических бритв и т. п.

И опять руководство «Дженерал моторс» на высоте — компания уверенно занимает одно из ведущих мест в производстве этой продукции. Неплохая «добавка» к долларам, выручаемым от продажи автомобилей, дизелей и самолетов!

Неважно, что производить и чем торговать, главное была бы прибыль. Говорят, сын римского императора Веспасиана выразил однажды несогласие со своим могущественным отцом по поводу введения новых налогов на его подданных. Император ткнул своего отпрыска носом в огромную кучу денег и спросил, ухмыляясь: чем они пахнут? С легкой руки Веспасиана изречение «Деньги не пахнут» стало девизом в деятельности не одного поколения финансовых воротил «свободного мира».

Компания «Дженерал моторс» стала, таким образом, крупным промышленным комплексом, огромным трестом, объединившим множество самых разнообразных производств. Ни одна другая компания в мире не может, например, предложить покупателю в каждую данную минуту готовый к отправке локомотив. Никто не в состоянии производить один автомобиль каждые шесть секунд и четыре мощных дизельных локомотива в день. Для «Дженерал моторс» это будни.

Трудно перечислить все, что может трест «Дженерал моторс». Впрочем, он может себе позволить даже то, чего он не может. Не правда ли, это звучит

несколько парадоксально? Но именно так и произошло, например, с выпуском газовых двигателей. В США крупные газовые двигатели выпускают несколько компаний: «Купер бессемер», «Нордберг», «Кларк бразерс», «Ингерсол рэнд» и «Уортингтон». На их долю приходится более трех четвертей национального производства. Руководству «Дженерал моторс» показалось, что здесь можно погреть руки.

Испытанный прием «давайте вместе» не помог. Оказывается, не все рады такому «сотрудничеству». Тратить деньги на покупку какой-либо компании из этой пятерки, очевидно, было жаль, а может быть, в этот момент в сейфах треста не оказалось лишних двух-трех десятков миллионов долларов. Так или иначе, но было принято решение организовать выпуск газовых турбин собственными силами. Не было, правда, опыта, специалистов, соответствующей производственной базы. Зато заказчика искать не надо. Он рядом — газовые турбины нужны «Рейнольдс алюминум», у которой трест ежемесячно покупает десятки тысяч тонн алюминия.

Это был не единственный случай, когда заказ тресту принесли на блюдечке с голубой каемочкой. Когда «Дженерал моторс» покупает сырье, ему делают скидки в цене или предоставляют наилучшие условия доставки. Это ставит трест в более выгодное положение по сравнению с конкурентами. У него огромные финансовые возможности и покупательная способность. Даже газеты и журналы предоставляют «Дженерал моторс» скидки за помещаемые рекламные объявления. Все железнодорожные компании США также стараются заказывать необходимое им оборудование у «Дженерал моторс» — своего крупнейшего клиента. Миллионы тонн готовой продукции, сырья и полуфабрикатов перевозит трест по же-

лезным дорогам. В такой ситуации все упрощается: вы нам заказ на двигатели, а мы вам — на алюминий. Не хотите — как хотите, алюминия много, а «Дженерал моторс» — один. Заказ не замедлил поступить. Правда, первые несколько десятков крупных газовых турбин, выпущенных трестом, пришлось в течение нескольких лет переделывать, ремонтировать, доводить до мало-мальски приемлемого состояния, а непроизводительные расходы, связанные с этим, исчислялись сотнями тысяч долларов! Но «Дженерал моторс» может себе позволить такую роскошь. Он ворочает миллиардами. Потери треста в одном месте компенсируются неизмеримо большими доходами в других. Компании, которые могут позволить себе пойти на такой риск без боязни оказаться завтра перед банкротством, можно пересчитать по пальцам.

Так почти за шестьдесят лет своего существования «Дженерал моторс» выросла в одну из крупнейших и, несомненно, самых прибыльных компаний капиталистического мира. Уже не какими-то жалкими 12 миллионами долларов оцениваются активы этого треста. Он распоряжается многими миллиардами долларов. В одном только 1963 году продажи «Дженерал моторс» превысили 15 миллиардов долларов, а чистая прибыль — полтора миллиарда! Девять долларов из каждых десяти, положенных в сейфы «Дженерал моторс», получены от продажи автомобилей.

На предприятиях треста занято около 600 тысяч человек, то есть вдвое больше, чем во всей промышленности такой страны, как Дания. Бюджет «Дженерал моторс» равен всему бюджету Французской Республики!

Масштабы операций и огромные финансовые

ресурсы треста «Дженерал моторс» являются для его хозяев надежной основой расширения деятельности. «Само существование «Дженерал моторс» и своеобразное понимание им идеи свободного предпринимательства... представляет собой ограничение деятельности и угрозу самому существованию любой другой компании в стране, сознает она это или нет. Его мощь настолько огромна, что никто не осмеливается протестовать», — отмечал Теодор Куин, вице-президент крупнейшей в мире американской электротехнической монополии «Дженерал электрик». Этот человек хорошо знал, что писал.

Трест как он есть



Один миллиард долларов. Такая сумма, по подсчетам американских экономистов, необходима, чтобы начать скромное «дело» и выпускать в год не больше 250 тысяч автомобилей. А «Дженерал моторс» производит ежегодно несколько миллионов автомашин.

Практически ежегодно меняются модели таких всемирно известных марок легковых автомобилей, выпускаемых трестом, как «шевроле», «понтиак», «бюик», «кадиллак», «олдсмобил», «корвиар» и других.

Как, каким образом организована деятельность этого треста, дающего больше прибыли, чем любая другая компания на земле?

В американских справочниках последних лет сообщается, что трест владеет 130 заводами, расположенными в 70 городах Соединенных Штатов, в пяти

городах Канады и в ряде крупнейших городов 21 страны мира. Производственная площадь этих предприятий превышает 22 миллиона квадратных метров.

Впечатляющая картина! Но далеко не законченная. «Дженерал моторс» осуществляет абсолютный контроль над более чем пятьюдесятью дочерними производственными компаниями. Другими словами, к 130 его собственным заводам надо добавить еще многочисленные контролируемые им предприятия, расположенные в США и за рубежом — в ФРГ и Бразилии, Англии и Финляндии, Мексике и Австралии, Дании и Аргентине, Исландии и Перу, Новой Зеландии и Швеции, Южно-Африканской Республике и Норвегии, Португалии и Уругвае, Швейцарии и Венесуэле, во Франции и других странах. Щупальца этого автомобильного спрута протянулись ко многим странам мира.

Строго продумана производственная технология автомобильного бизнеса. Святая святых «Дженерал моторс» — 83 сборочных завода. Здесь продукция принимает свой окончательный облик. По железным и автомобильным дорогам сюда, как по огромному конвейеру, стекаются готовые части, полуфабрикаты, шины, стекла и другая продукция, производимая на 23 других специализированных предприятиях треста. Кроме того, более 30 тысяч (!) мелких, средних и крупных компаний удовлетворяют самые разнообразные запросы автомобильного молоха, работая по субконтрактам «Дженерал моторс».

Остальные предприятия специализируются на выпуске продукции, не имеющей отношения к автомобилям, но также дающей немалые барыши. Так, на десяти заводах треста производятся двигатели. Они используются на суше и на море, в небе и под

землей. Трест недаром носит название «Дженерал моторс», что в переводе означает «Всеобщие моторы» или, точнее, «Моторы на все случаи жизни».

Однако даже такая огромная производственная мощь была бы равна нулю, если бы не дополнялась соответствующей торговой организацией. Сделать автомобиль — полдела. Надо суметь его сбыть. А в Америке это, пожалуй, еще сложнее.

Автомобили с маркой «Дженерал моторс» продают 457 его дочерних и внучатых компаний. Десятки тысяч человек специально заняты оптовой и розничной распродажей его продукции. Одна из крупнейших в Америке финансовых организаций — дочерняя компания треста «Дженерал моторс аксептанс корпорейшн» и целый ряд других подобных ей компаний осуществляют все его кредитные операции в США и за границей. Для содержания такой торговой сети нужно денег не меньше, чем для эксплуатации заводов.

«Дженерал моторс» ссужает под проценты деньги дилерам — специальным агентствам, занятым сбытом его продукции. Чем больше денег, тем можно больше нанять дилеров. На 1 января 1965 года трест «Дженерал моторс» имел торговые соглашения о розничной продаже его автомобилей в США и Канаде с 16,5 тысячи дилеров. А каждый дилер — это тысячи новых проданных автомобилей. Впрочем, деньги не надолго покидают сейфы «Дженерал моторс». На них дилеры приобретают у треста автомобили и лезут из кожи вон, чтобы их продать. Заработок дилеров — разница в выплачиваемых ими и получаемых в свою очередь процентах.

Покупатели, таким образом, не только оплачивают стоимость самого автомобиля, но и содержат на свои деньги дилеров. Кстати, значительную часть

этих денег в счет уплаты процентов дилеры отдают тресту.

Автомобильные монополии и дилеры не могут существовать друг без друга. «Мы подсчитали,— писал как-то президент «Крайслера»,— что в результате того, что мы плохо или недостаточно были представлены в отдельных районах через дилеров, предлагающих наши автомобили, мы теряли до 150 тысяч покупателей в год. Мы теряли еще столько же, пользуясь услугами дилеров, которые были не в состоянии реализовать все возможности расширения продаж в их районах». А 300 тысяч автомобилей — это почти половина того, что произвел «Крайслер» в 1962 году!

Бешеные деньги расходуются на рекламу. Расширение старых и захват новых рынков — проблема, над которой работают крупные исследовательские организации. Субсидируют их производители автомобилей из денег все тех же покупателей, ибо эти расходы включаются в стоимость продукции. Выходит, американцы за свои деньги сами себя же убеждают покупать автомобили.

Мощное средство для захвата рынка — смена моделей. Но изменение внешнего вида или рабочих органов автомобиля — задача не из легких. 25 тысяч человек — таков штат конструкторских бюро треста «Дженерал моторс». Тщательно разрабатываются и обдумываются малейшие отклонения от выпускаемой модели. Затем их широко рекламируют, но зачастую изменения сильно преувеличиваются. Покупателя стремятся поразить, убедить его, что, купив автомобиль новой модели, он будет обладать уникальным, совершенно отличным от того, что имеют его родные или знакомые, экземпляром. Обман публики — явление обычное на автомобильном рынке.

В сумасшедшей пляске неоновых пожарищ на улицах американских городов, на сотнях тысяч журнальных и газетных страниц, на миллионах теле- и киноэкранов один призыв: «Форма сиденья новой модели «кадиллака» даст вам ни с чем не сравнимое блаженство! Купив ее, вы начнете новую жизнь! Приобретайте автомобили у «Дженерал моторс!»»

Ошарашенный и испуганный американец делает отчаянные попытки уйти от навязчивой, назойливой рекламы, но мысль об обещаемом блаженстве и новой жизни все глубже и глубже ввинчивается в его мозг. Он придирчиво рассматривает сиденье своей машины, купленной в кредит всего два-три года назад. Оно уже не кажется ему таким удобным. И наконец, после очередного телевизионного рекламного трюка, во время которого ему показывают, что некто иной, как сын самого Рокфеллера, садится в новое сверхудобное сиденье, он не выдерживает и хватается за телефонную трубку. Через час в его гараже на месте прежней стоит новая машина, а на столике возле телефона появляется извещение о сроках уплаты только что предоставленного кредита. «Праздник всех святых» продолжается! Платите деньги!

В 1959 году президент «Дженерал моторс» заявил, что впредь трест будет ежегодно выпускать полностью новую модель автомобиля. Американский экономист Китс пишет об этих «полностью новых» моделях в своей книге «Наглые колесницы»: «...основной корпус машины чуть изгибается в этом году и слегка другим образом в следующем. Фары поднимаются выше в этом году, опускаются в следующем, сдвигаются — в третьем. Дверные ручки скрываются, располагаются в углублениях, делаются в форме кнопок или пластинок. Хвостовые ребра поднимаются или увеличиваются в объеме... тем временем не про-

исходит никаких значительных изменений, если не считать повышения и без того высоких цен...» Вот уж поистине, не обманешь — не продашь!

В настоящее время в США ежегодно производятся автомобили двадцати моделей. Характерно в связи с этим высказывание президента автомобильной корпорации «Америкэн моторс» Ромни по поводу новых типов автомобилей: «Разумные перемены — одно дело, непрерывные же перемены граничат с идиотизмом!»

Предполагаемые изменения рассматриваются автомобильными компаниями как совершенно секретные. Еще бы! От фактора внезапности и массированного психологического воздействия в значительной степени зависит победа в конкурентной борьбе. Монополии содержат специальный штат для ведения «промышленного шпионажа» и свою собственную «контрразведку».

Однажды «Дженерал моторс» публично наказал одну из влиятельнейших в США газет — «Уолл-стрит джорнэл», которая в 1954 году в серии статей рассказала, без «высочайшего на то разрешения», о новых моделях автомобилей треста, которые предполагалось выбросить на рынок в следующем, 1955 году. Руководство «Дженерал моторс» распорядилось не пускать впредь на заводы никаких корреспондентов. Кроме того, и это главное, трест аннулировал свои заявки на рекламу в «Уолл-стрит джорнэл». Это означало для нее потерю 250 тысяч долларов в год. Трест «Дженерал моторс» против «Уолл-стрит джорнэл»! Надо знать Америку, чтобы понять, что это была за схватка! Скандал в «благородном семействе» удалось уладить не скоро.

Трест «Дженерал моторс» возвышается над своими соперниками. Выпуская миллионы автомобилей

и огромное количество другой продукции, он может извлекать большие выгоды даже из самых незначительных усовершенствований в технологии производства. Удешевляя стоимость продукции, «Дженерал моторс», казалось, мог бы снижать цены на автомобили. Но этого не происходит. Более того, цены растут, и инициатором их повышения, как правило, выступает сам трест «Дженерал моторс». «Форд» и «Крайслер» обычно объявляют свои цены несколькими днями позже. Цены на автомобили, близкие по классу, на американском рынке практически одинаковы у всех членов «большой тройки». Колебания не превышают 40—100 долларов. В чем дело? Почему ни одна из этих автомобильных акул не использует низкие цены в конкурентной борьбе? Ларчик, оказывается, просто открывается. Трем объединениям, монополизировавшим почти все производство автомобилей, не представляет большого труда договориться между собой о ценах, количестве производимых автомобилей и районах их продаж, а затем — диктовать покупателю свою волю и извлекать барыши. Надо только, чтобы вокруг цен на автомобили было поменьше суеты и шума в газетах.

Но, помилуйте, ведь это не что иное, как картель, а по американским законам организация картеля — уголовно наказуемое «мероприятие». Да, это верно, но волчий лозунг капиталистического общества «Для достижения цели — хороши все средства» одолевает и государственные законы. Конечно, ни «Дженерал моторс», ни его собратья по грабежу не рекламируют свой картель. Они предпочитают тщательно маскироваться и скрывать его от посторонних глаз. Надо все же уважать конституцию! Тем более что совсем недавно, в 1962 году, в США был раскрыт крупный картель, просуществовавший около

десяти лет. В него в нарушение конституции объединились крупнейшие электротехнические компании — «Дженерал электрик», «Вестингауз», «Аллис-Чалмерс» и четыре-пять других компаний. Они тоже выступали с согласованными ценами, распределяли сферы влияния и покупателей. Потребители основной электротехнической продукции — а ими, прямо или косвенно, было все население страны — на протяжении этого периода переплатили огромные суммы этим монополиям. Усилиями «бдительных» стражей американского закона электротехнические компании-заговорщики были наконец выведены на чистую воду. Газеты и журналы подняли было страшный шум: попираются законы! Где свобода частного предпринимательства! И тому подобное. Но очень скоро они поутихли. Монополии, набившие свои сейфы многими миллионами долларов, и на этот раз вышли сухими из воды. Они отделались легким испугом, уплатив ничтожные штрафы.

Действия автомобильных гигантов очень напоминают методы участников этого электротехнического картеля. Не исключена возможность, что в недалеком будущем перед американским народом будет разыгран очередной спектакль. Добрый дядюшка Сэм пожурит провинившихся проказников, на худой конец, надает им легких шлепков и отпустит под честное слово.

Могущество «Дженерал моторс» не только в гигантских масштабах его производственных операций, безотказности работы искусно сплетенной огромной торговой сети, тщательно организованной финансово-страховой деятельности. Сказать только об этом — значит сказать не все.

Любой корпорации, какой бы огромной и прибыльной она ни была, необходима действенная

финансовая поддержка. Дюпонам, в орбите которых находится и трест «Дженерал моторс», принадлежит около 20 миллиардов долларов активов самых различных компаний. Эти доллары, воплощенные в заводах и фабриках, железных дорогах и шахтах, кораблях и нефтепроводах, служат надежной гарантией всей деятельности треста. Они открывают ему банковские сейфы, выручают из затруднительных ситуаций, повышают конкурентоспособность.

Взять хотя бы источник получения кредитов. А для такой компании, как «Дженерал моторс», у которой все средства каждую минуту находятся «в деле», это вопрос не праздный. Когда Джон Смит идет в банк за кредитом на постройку дома, ему необходимо представить доказательства, что получаемой им зарплаты достаточно для погашения долга, что его в ближайшее время не выгонят с работы и т. п. У «Дженерал моторс» справок о здоровье не требуют. Дюпоны известны даже школьникам. В середине 50-х годов, например, трест «Дженерал моторс» занял у банков и страховых компаний сразу 300 миллионов долларов. Это был самый крупный заем, сделанный когда-либо промышленной компанией в Соединенных Штатах. Но вряд ли банки опасались за судьбу своих денег.

В «черную пятницу» 1929 года разразился сильнейший кризис, внезапно парализовавший всю американскую экономику. Остановились заводы «Дженерал моторс». Кому придет в голову покупать автомобиль в условиях всеобщей разрухи и паники, когда кусок хлеба и тарелка супа казались дарами господними?! Казалось, это конец. Для того чтобы снова пустить конвейеры, вернуть десятки тысяч выброшенных на улицу рабочих, купить сырье и материалы и снабдить деньгами дилеров нужна была

не одна сотня миллионов долларов! И они нашлись. В сейфах дюпоновских банков. Не могли же Дюпоны бросить на произвол судьбы свое любимое детище, приносящее такие доходы! Так трест преодолел, казалось, неминуемую катастрофу.

В свое время на приобретение контрольного пакета акций компании «Дженерал моторс» Дюпоны израсходовали всего 50 миллионов долларов, а теперь в одном только 1963 году чистая прибыль треста составила около полутора миллиардов долларов, то есть более 4 миллионов долларов в день, из которых значительная часть попадает в сейфы Дюпонов.

Возникает законный вопрос: каким образом вот уже на протяжении более полувека в Соединенных Штатах существует, постоянно увеличиваясь, огромный трест, пренебрегающий всеми правительственными ограничениями? Что позволяет его хозяевам извлекать баснословные прибыли, фактически уклоняясь от уплаты налогов? Нет ли какой-нибудь невидимой связи между «Дженерал моторс» и государственными органами? Чтобы ответить на это, давайте обратимся к истории недавних лет.

Государство — это мы



23 ноября 1937 года в одном из номеров крупнейшего бостонского отеля в обстановке чрезвычайной секретности встретились два консула фашистской Германии и представители американских деловых кругов. Национальная ассоциация промышленников,

Ассоциация американских банков и Торговая палата США уполномочили вести эти переговоры одного из членов семьи Дюпонов — Лямота Дюпона, президента треста «Дженерал моторс» Альфреда Слоуна и крупного промышленника Ванденберга.

О чем же говорили участники этого тайного совещания накануне второй мировой войны? Может быть, они собрались, чтобы отметить очередную годовщину со дня окончания первой мировой войны? Или обсудить меры по предотвращению новой подобной катастрофы? Нет. На повестке дня был один вопрос: объединение сил с целью установления господства американо-германского капитала во всем мире. Как видно, история их ничему не научила.

Но послушаем, что говорит один из представителей Гитлера — консул в городе Бостоне барон фон Типпельскирх: «Потенциальные рынки России и Китая не могут быть организованы без активного сотрудничества американского и немецкого капитала. Германия готова предпринять все возможное для достижения сближения с финансовыми и промышленными лидерами США». Другими словами, для расширения жизненного пространства нам нужны Россия и Китай. Боимся, сами не справимся, не можете ли?

Тут бы присутствовавшим на встрече американцам со всем их хваленым здравым смыслом и сказать фашистам: «Не по себе дерево рубите!» Не было бы беды. Но президент «Дженерал моторс» заявляет им: «...финансовые представители деловых кругов США будут приветствовать конференции подобного рода. Надо понять, что нам нечего ждать от Вашингтона. Надо все взять в свои руки. Мы единодушно считаем, что поддержка патриотических (читай фа-

шистских.— С. Е.) организаций является выгодным капиталовложением и... следует стремиться к объединению подобных союзов под руководством какого-нибудь выдающегося деятеля». Заявление весьма недвусмысленное. Если «капиталовложение выгодное», то и Гитлер хорош, а речь, безусловно, шла именно о нем. Консулы явно тянули к пороховой бочке, и в памяти Альфреда Слоуна всплывали многозначные цифры прибылей времен первой мировой войны. Вот только в Вашингтоне что-то медлят, но ничего, возьмем скоро все в свои руки!

И вот германский фюрер развязывает вторую мировую войну. Раздаются взрывы первых бомб и снарядов, разрушаются города и села, гибнут тысячи людей. А на нью-йоркской бирже праздник. Головокружительный скачок сделали акции крупнейших монополий. Дядя Сэм развязывает мешки государственной казны. Надо быть к ним поближе. Выстраивается очередь...

Начало войны вселяло в американских монополистов новые надежды, и особенно радужными они были для «Дженерал моторс». Ведь современная война — война моторов; ему ли не нажиться на ней? И ожидания подтвердились.

В середине 1940 года видный немецкий промышленник Герхард А. Вестрик выехал по личному поручению гитлеровского министра иностранных дел Риббентропа в Соединенные Штаты, имея при себе в небольшом чемоданчике несколько миллионов долларов. Вестрик встретился в шикарном нью-йоркском отеле «Уолдорф Астория» с вице-президентом треста «Дженерал моторс» Джеймсом Д. Муни.

Два дельца обсудили возможность установления еще более тесных контактов между США и гитлеровской Германией. Муни принял заказ на изготов-

ление оружия для фашистской армии, пообещав за это поддержку американскими деловыми кругами германских аннексий в Европе. Обещания поддерживать фашизм в обмен на чемоданчик с долларами! Сделка в лучших традициях американского бизнеса. Есть от чего быть довольным «высоким договаривающимся сторонам». И буквально в следующем месяце в американской газете «Сатердей ивнинг пост» появляется обширная статья Джеймса Муни, в которой он описывает ужасы начавшейся мировой войны, но отнюдь не для осуждения агрессора. Он оправдывает агрессивные действия немецко-фашистской армии!

Но чем сильнее разгорался пожар второй мировой войны, тем больше работы прибавлялось американским фабрикантам оружия. Крупнейшие монополии страны переключают свое основное внимание на военный бизнес. В США создаются многочисленные комиссии и комитеты по военному производству. Им поручается раздача военных контрактов и наблюдение за их выполнением. В составе этих своеобразных диспетчерских по распределению государственных денег — представители многих монополий. Не обходится и без «Дженерал моторс». Трест получает обильные результаты своих далеко не праведных трудов.

Пусть кто-нибудь попробует обвинить представителей монополий в использовании своего нового положения! Они на службе у правительства и даже зарплату за это получают. Правда, символическую, небольшую — один доллар в год.

Один из вице-президентов «Дженерал моторс», генерал-майор Уильям Надсен, входил в Консультативную комиссию по обороне при федеральном правительстве США. Он ведал вопросами размещения

правительственных заказов и установления цен на военную продукцию. Газета «Уолл-стрит джорнэл» писала, что Надсен возглавлял выполнение военной программы США.

Другой представитель треста — А. Глэнси заседал в Управлении военного производства. Он решал вопросы, связанные со стандартизацией военной продукции и ассигнованиями на строительство военных предприятий. Чарльз Ф. Кеттеринг, вице-президент «Дженерал моторс», был назначен советником-консультантом этого управления по радарам и другим новым видам вооружения. Бывший в то время председателем правления треста Чарльз Вильсон был избран председателем Комитета по рабочей силе Совета по военному производству автомобильной промышленности США.

Все это дало свои плоды. К ноябрю 1940 года «Дженерал моторс» получил военных заказов на 400 миллионов долларов. В течение следующих четырех месяцев эта сумма удвоилась, а в сентябре 1941 года превысила миллиард долларов. К январю 1942 года трест получил от правительства заказов уже на сумму более 2,5 миллиарда долларов! Надсен, Глэнси, Кеттеринг, Вильсон и другие делали свое дело. Доля треста «Дженерал моторс» в военном пироге была далеко не из меньших.

Правда, развитие событий в мире не пошло по пути, о котором говорили участники совещаний в бостонском и нью-йоркском отелях. Теперь с гитлеровцами сражались и американские парни. Но из окон детройтского небоскреба — штаб-квартиры «Дженерал моторс» и из фешенебельных дворцов-резиденций Дюпонов не были видны разрывы снарядов и слышны стоны умирающих на фронтах второй мировой войны. Зато шум золотого потока ласкал ухо.

Разве не все равно, кто с кем там воюет, если растут прибыли?

С июня 1940 года по сентябрь 1944 года двенадцать автомобильных компаний США получили от правительства военных контрактов на общую сумму около 30 миллиардов долларов. Почти половина из этих денег досталась «Дженерал моторс». Есть от чего быть довольным.

Всего трест и зависящие от него компании получили десятую часть всей суммы военных контрактов, выданных правительством за годы второй мировой войны, то есть больше, чем какая-либо другая американская компания. Для полноты картины можно добавить, что все компании финансовой империи Дюпонов получили военных заказов за этот период на сумму более 21 миллиарда долларов, или 12,3% всех ассигнованных правительством средств на производство вооружений. 20 дюпоновских миллиардов, как огромный магнит, притягивали к себе доллары. Деньги идут к деньгам!

Свыше полумиллиона рабочих было занято во время войны на заводах «Дженерал моторс». Они выпускали 2300 наименований военной продукции, начиная от точных измерительных приборов и кончая пушками, самолетами, танками и мощными дизельными моторами для военно-морских судов.

По свидетельству газеты «Уолл-стрит джорнэл», к концу войны каждые семь из десяти дизелей, использовавшихся в военно-морском флоте США, были изготовлены на заводах «Дженерал моторс». Добавим — каждый второй танк и каждый третий авиамотор, выпущенные в США за время войны, сошли с конвейеров этого треста.

К октябрю 1943 года военное производство «Дженерал моторс» находилось на уровне 10 миллионов

долларов в день! Соответственно росли и прибыли. В 1940—1944 годах среднегодовая чистая прибыль треста удвоилась по сравнению с довоенными годами. Вот что значила война для треста «Дженерал моторс», справедливо заслужившего в те годы название «Концерн смерти»!

Американские монополии беззастенчиво грабили государственную казну. Они сами определяли цену и диктовали условия поставок. Своя рука владыка. Трудно разобрать, где Надсен, Глэнси, Вильсон и другие представляли интересы Дюпона, а где — государства.

Люди бизнеса расчетливы. В этом им отказать нельзя. Понимая, что война должна рано или поздно закончиться, монополии практически не вели никакого нового строительства, ибо боялись, что с наступлением мира обесценятся их военные предприятия. Поэтому, добившись крупных правительственных ассигнований, они все же предпочитали сами не строить, а брать за бесценок в аренду государственные военные заводы. Государство же оплачивало все расходы по строительству и эксплуатации арендованных монополиями предприятий. Это было неслыханное и ничем не прикрытое воровство.

Разве мог столь грандиозный грабеж государственной казны обойтись без участия «Дженерал моторс»? Не ему ли надлежит отхватить куш покрупнее? И действительно, трест захватил в аренду каждый десятый завод, построенный правительством во время войны. Достаточно сказать, что если сам «Дженерал моторс» израсходовал за годы войны на расширение своих производственных мощностей около 90 миллионов долларов, то основные заводы были построены за счет государства, которое отпустило на это средств почти в 10 раз больше, чем

трест. К середине 1944 года стоимость эксплуатируемых трестом государственных заводов составляла около миллиарда долларов. Это значительно превышало довоенную стоимость всех его производственных предприятий. Своя сбруя не изнашивается, коль лошадь в чужую запряжена!

После войны большинство из арендованных трестом заводов перешло в руки компании. Конечно, кое-что перепало и другим компаниям, в том числе и его основным соперникам — «Форд мотор» и «Крайслер», но где им тягаться с «Дженерал моторс»? По стоимости арендованных государственных заводов они уступали ему в 3—5 раз.

Такой огромный размах строительства за счет государства и передача заводов сначала в аренду, а затем в полную собственность монополиям привели к резкому скачку в усилении концентрации производства. За годы войны производственные мощности «Дженерал моторс» возросли более чем вдвое. Сильные стали еще сильнее.

Кончилась война. Остановился поток военных заказов. Но прибыли крупнейших корпораций почти не сократились. Наемные писаки монополий стали кричать на всех углах о наступлении века процветания, об изменившейся природе капитализма. Америка превозносилась как общество благоденствия.

Но ларчик просто открывался. В военное время был прекращен выпуск многих видов гражданской продукции. У населения же скопились значительные сбережения: во время войны платили больше, а покупать было нечего. С окончанием войны и переводом промышленности в основном на производство мирной продукции в Соединенных Штатах начался подъем в большинстве отраслей гражданского производства. К радости автомобильных компаний,

увеличился спрос на их продукцию. Но, увы, бум оказался недолговечным. Да и чуда вообще никакого не было. Уже в 1948 году появились серьезные признаки перенасыщенности рынка многими товарами. Останавливались заводы, росло число безработных. Над страной сгустились грозные тучи нового кризиса перепроизводства. Где выход? Как вдохнуть жизнь в ослабевающую экономику, привыкшую к искусственному взбадриванию? Невольно дельцам большого бизнеса пришли на память благодатные военные годы, принесшие им столь солидные барыши. Конечно, развязать в наше время большую войну — дело более чем рискованное. Но можно разжигать локальные войны, вооруженные конфликты «местного значения», обострять международную обстановку, разжигать «холодную войну», проводя политику «на грани войны». Ведь в этих условиях акции военных производств тоже будут подниматься. И заработала щедро субсидируемая монополиями огромная пропагандистская машина. Плоды «трудов праведных» не замедлили сказаться. В далекой Корее вспыхнул пожар войны, усиленно раздуваемый американской военщиной. Опять требуются танки, самолеты и другая техника. Снова заработали на полную мощность конвейеры «Концерн смерти». Все производственные отделения «Дженерал моторс» вновь стали выпускать военную продукцию. Доля военной продукции в общей сумме продаж треста за период с 1949 по 1953 год увеличилась в 6 раз. Высоко поднялись на бирже акции треста, и вновь в сейфы «Дженерал моторс» потекли обильным потоком прибыли. Благословен бог войны!

Но времена изменились. Прогресс в области техники вооружений привел к тому, что роль сухопутных вооружений, выпускаемых трестом «Дженерал

моторс», упала. Их место заняли ракеты и скоростные самолеты. Корейская война была последним доходным военным бизнесом «Дженерал моторс». Трест оттеснили на второй план. К 1959 году он занимал в списке основных поставщиков оружия лишь двадцать первое место.

На первые роли в военном производстве выдвинулись радиоэлектронные, ракетные, авиационные и связанные с ними компании. Это были «Дженерал электрик», «Дженерал дайнемикс», «Дуглас эйркрафт», «Юнион карбид корпорейшн», «Алкоа», «Гудйр тайр энд раббер компани» и другие. Их прибыли от продажи государству военной продукции значительно стали превышать прибыли «Дженерал моторс». И только благодаря огромной массе выпускаемой продукции, а также монопольному положению «Дженерал моторс» в ряде отраслей страны его валовые прибыли все-таки превышали доходы многих других промышленных компаний.

Дюпоны лихорадочно ищут выход из создавшегося положения. Упущено время для вторжения в авиационно-ракетную область. Что делать? Раньше нужно было купить одну-две компании, чтобы занять ведущее место в какой-то отрасли производства. Теперь техника, особенно военная, чрезвычайно усложнилась. Она требует большого числа квалифицированных специалистов, огромных расходов на научно-исследовательскую работу, которые под силу только крупным монополиям. «Дженерал электрик» и «Дженерал дайнемикс» — это не «Юклид» или «Электромутив». Их не купишь. Они не хотят «объединяться» и делить прибыли.

И трест «Дженерал моторс» избирает новую тактику. Она отнюдь не означает каких-то кардинальных изменений в его империалистической политике.

Просто сегодня выгодно одно, завтра — другое. Новое время — новые песни.

Дюпоны добиваются от Эйзенхауэра назначения в 1953 году президента треста «Дженерал моторс» Чарльза Эрвина Вильсона министром обороны США. Уж он-то сможет отстоять их интересы. Пост министра обороны и раньше занимали представители промышленно-финансовых кругов США. Но впервые в истории страны этот министерский портфель оказался в руках такого крупного дельца. Одних только акций треста «Дженерал моторс» у него было на два с половиной миллиона долларов. Немало акций было и в руках его жены. Когда кандидатура Вильсона обсуждалась в одном из сенатских комитетов, ему предложили продать акции треста: министр должен думать об интересах государства, а не одной компании. Неровен час, можно перепутать карманы. Вильсон недоуменно пожал плечами: «Что хорошо для «Дженерал моторс», хорошо и для всей страны!» Эта фраза стала девизом треста, руководством в его деятельности.

Чарльз Вильсон не был одинок в правительстве Эйзенхауэра. Его окружали свои люди. Один из директоров треста «Дженерал моторс», член его «мозгового комитета», губернатор штата Орегон Дуглас Маккэй был назначен министром внутренних дел. Министр почт и телеграфа США Артур Соммерфилд также был тесно связан с «Дженерал моторс», являясь владельцем крупнейшей дочерней компании треста по сбыту автомобилей в городе Флинт (штат Мичиган). Роджер Кайс до утверждения заместителем министра обороны был вице-президентом «Дженерал моторс». Несколькими годами позже, в 1961 году, Роберт Макнамара из кресла президента другой

автомобильной монополии — «Форд мотор» пересел в кресло министра обороны США.

Поддерживаемый тогдашним министром финансов Хэмфри, Вильсон начал проводить курс на сдерживание, а подчас и на частичное сокращение военных расходов. Небывалое дело — крупнейший представитель деловых кругов, министр обороны США в роли миротворца! Но Вильсон честно служил своим хозяевам. Освобождавшиеся от гонки вооружений средства использовались федеральным правительством на гражданское и дорожное строительство. Так расширялся рынок грузовых и легковых автомобилей, увеличивалась его емкость.

Начиная с 1953 года должностные лица «Дженерал моторс» не высказывались публично за усиление гонки вооружений. Более того, руководители «большой автомобильной тройки» стали выступать даже за развитие торговли между Востоком и Западом.

Уже в 1955 году производство автомобилей в США достигло своего максимума за всю историю страны — их было выпущено около 8 миллионов. Половина этого количества была изготовлена на заводах «Дженерал моторс». Впервые в истории треста его чистая прибыль превысила миллиард долларов. За два года, проведенные Вильсоном в Пентагоне, прибыль «Дженерал моторс» удвоилась. Вот чем обернулось изменение тактики треста «Дженерал моторс»!

Но Дюпоны не были бы Дюпонами, если бы не думали о доходном военном бизнесе. Военное производство не было заброшено. На заводах «Дженерал моторс» изготавливается инерционное оборудование для управления межконтинентальными ракетами «Тор», «Титан» и другими. Начат выпуск стальных корпусов для двигателей первых ступеней межконтинентальных баллистических ракет «Минитмэн» и корпу-

сов для вторых ступеней этих ракет, выполненных из титана. Не прекращается, а, наоборот, растет производство двигателей для военных реактивных самолетов, самоходных артиллерийских установок, бронемашин для транспортировки пехоты и т. п.

В 1960 году в тресте создается новое отделение специально для разработки и производства новых систем вооружений. В его распоряжении современные, оборудованные по последнему слову науки и техники лаборатории, большое число высококвалифицированных специалистов. Им хорошо платят. Хозяева «Дженерал моторс» не скупятся — трест должен быть в числе первых у военной кормушки! К 1962 году «Дженерал моторс» в списке основных военных поставщиков занимает уже десятое место.

Операция «военный бизнес» освоена монополиями блестяще. Миллиарды долларов из карманов американских налогоплательщиков после короткой задержки в подвалах государственной казны переходят в сейфы военно-промышленных концернов.

Но это не единственный случай столь «тесного взаимодействия» монополий с государством. Что хорошо для «Дженерал моторс», хорошо и для всей страны! В угоду монополиям нарушаются многие законы Соединенных Штатов. В клочок бумаги, например, превратилось так называемое антитрестовское законодательство. То самое, что призвано предупреждать образование трестов и картелей в той или иной сфере экономики и даже уголовно карать ее создателей! Вот факты последних лет.

1949 год. От имени правительства США окружной суд города Чикаго возбуждает гражданский иск против «Дженерал моторс», «Дюпон де Немур», «Юнайтед Стейтс раббер» и некоторых других дюпоновских компаний за установление монополии в

ряде отраслей промышленности. О тяжкий приговор! Трест облагается штрафом, равным прибыли, которую он получал в этом году за... 42 минуты!

1956 год. От имени правительства США федеральный окружной суд города Детройта обвиняет «Дженерал моторс» в абсолютной монополизации производства и рынка автобусов. Трест отклоняет обвинение. Дело рассматривается до сих пор. Не слишком ли долго?

1959 год. Нью-йоркский федеральный суд обвиняет «Дженерал моторс» в том, что он нарушил закон, скупив в 1953 году все акции компании «Юклид», производившей дорожные и другие строительные машины. Трест снова отклоняет обвинение. Дело передается в федеральный суд города Кливленда и... до сих пор не закончено.

1961 год. Большое федеральное жюри штата Нью-Йорк возобновляет обвинение против «Дженерал моторс» в монополизации производства и сбыта дизельных железнодорожных локомотивов. Опомнились! В течение многих лет трест безраздельно хозяйничает в этой области. Хороша же оперативность американской Фемиды! Дело передано в окружной чикагский суд и до сих пор даже не назначено к слушанию. Недаром в США бытует поговорка: гангстеров преследуют не за их преступления, а за уклонение от уплаты налогов.

Поистине трудно не согласиться с характеристикой, которую дал в свое время американскому правительству почетный председатель правления треста «Дженерал моторс» Слоун: «Наша страна — это преимущественно общество бизнеса. Как идут дела в мире бизнеса, так и у всех нас. Наше правительство отчасти является генеральным штабом нашего общества, а потому и бизнеса».

Капитал переливается через край



А на внутреннем рынке становится все трудней и трудней сбывать автомобили. Американцы покупают их с все большей неохотой. Падает загрузка производственных мощностей «Дженерал моторс» и других монополий. Да и потеря лидерства в производстве вооружений дает себя знать. Тесно стало тресту в Соединенных Штатах. В поисках новых источников прибылей он обращает свои взоры на зарубежные страны. Впрочем, «Дженерал моторс» далеко не новичок в искусстве делать деньги на чужих территориях. Уже к началу второй мировой войны он был крупнейшим в мире экспортером автомобильной продукции.

Захват внешних рынков трест «Дженерал моторс» начал с соседней Канады сразу же после первой мировой войны. Засилье американского капитала в автомобильной промышленности этой страны настолько велико, что официальная статистика США уже с 1921 года включает канадское производство автомашин в общую сумму с американским.

Канадцы не встречали южных соседей на своем рынке хлебом-солью. Они даже пытались обороняться. Учредили высокий таможенный тариф: хотите продавать у нас ваши автомобили — платите налог за провоз каждой машины через границу. Но «Дженерал моторс» ухитрился обойти это препятствие без особого труда. Трест создал в Канаде свои производственные филиалы и стал собирать автомобили из привозимых из США деталей непосредственно на ее территории. От хороших «друзей», как видно, и высокие заборы не помогают!

«Дженерал моторс» утвердился в Канаде так прочно, что стал практически непреодолимым препятствием на пути даже английских компаний. И это вопреки особой системе так называемых «имперских преференций», специально выдуманной английскими капиталистами для беспрепятственного проникновения на рынки стран Британского содружества наций. Английский журнал «Стейтист» писал в марте 1949 года: «Английские автомобильные компании, предполагавшие создать филиалы в Канаде, не нашли свой путь усыпанным розами».

Впрочем, англичан этим не удивишь. У них самих дома не все благополучно. Крупнейшая в Англии автомобильная компания «Воксхолл», которая производит более четверти автомобилей и столько же дизельных двигателей в стране, давно контролируется трестом «Дженерал моторс». Другая ведущая автомобильная компания Англии — «Форд» поглощена ее американским прародителем — монополией «Форд мотор». Крупная английская автомобильная компания «Рутс» окончательно запуталась в сетях «Крайслера». Таким образом, почти вся английская автопромышленность оказалась в цепких «объятиях» американских монополий.

Заморский бизнес «Дженерал моторс» ведет с присущим ему размахом. Расширяются филиалы «Дженерал моторс» в Индии, Новой Зеландии, Австралии и других странах Британского содружества. Строятся новые сборочные заводы в Австрии и Франции. Крепнет связь с немецкой компанией «Адам Опель», дающей половину производства автомобилей в ФРГ. Если раньше этот союз тщательно скрывался — «Опель» играл видную роль в производстве вооружений в гитлеровской Германии, — то теперь он рекламируется.

Темпы выпуска продукции заграничными филиалами «Дженерал моторс» усиленно наращиваются. Продажи ими автомобилей растут быстрее, чем продажи американских предприятий треста. Удельный вес заморских филиалов в общем производстве автомобилей всеми заводами треста постоянно возрастает. В настоящее время на заграничных предприятиях «Дженерал моторс» производится каждый пятый автомобиль, выпускаемый трестом. «Форд мотор» продает за пределами США треть всех своих автомобилей. Однако и «Форд», и «Крайслер» значительно уступают тресту «Дженерал моторс» по размаху своей экспансии на чужие рынки: первая продает за границей машин почти вдвое, а вторая — в 10 раз меньше, чем «Дженерал моторс».

Повышенный интерес к заграничному бизнесу объясняется просто. Построить завод где-нибудь в Европе или Азии, изготовлять там автомобили и продавать их на месте стоит тресту дешевле, чем везти их за тридевять земель и платить импортные пошлины. Да и рабочим в других странах меньше платить приходится, чем в Америке. А чем меньше приходится платить рабочим, тем, следовательно, больше остается в своем кармане. Не случайно поэтому, что на заграничных предприятиях, принадлежащих «Дженерал моторс», в последние годы было занято более 160 тысяч человек.

Заводы в других странах стали источником особенно высоких доходов. В середине 50-х годов норма прибыли треста «Дженерал моторс» по заграничным капиталовложениям в три с лишним раза превышала норму прибыли на внутренние капиталовложения.

В последние годы трест «Дженерал моторс» получал от своих заграничных филиалов прибыль до 200 миллионов долларов в год. Он был единственной

компанией, кроме нефтяных, доходы которой от иностранных капиталовложений превышали 100 миллионов долларов. Прибыли из этого источника составили четвертую часть всех доходов треста.

Одной рукой «Дженерал моторс» загребают деньги за границей, а другой — защищает свой рынок от «иноземных захватчиков». Дюпоны требуют от американского правительства сохранения высоких тарифов на ввоз в США английских, французских, немецких и других автомобилей. «Квод лиacet Йови, нон лиacet бови!» — «Что дозволено Юпитеру, не дозволено быку!»

До первой мировой войны, когда американские автомобильные компании еще только набирались сил, существовал так называемый «сорокапроцентный защитительный тариф Дингли». Затем ввозные пошлины были снижены. После второй мировой войны импорт, например, английских автомобилей облагается десятипроцентным налогом от их стоимости. Но по нынешним временам 10% — это тоже грабеж.

Растут масштабы операций «Дженерал моторс» и за границей и внутри страны. Увеличиваются прибыли треста; они исчисляются уже десятизначными цифрами. В какой мере вознаграждаются рабочие, чьими руками создаются эти доходы?

«Жизнь в раю»



Американская статистика знает многое. Она знает, сколько выпускают продукции заводы каждого штата, района и даже небольшого городка в год, месяц, день и час. Статистика скрупулезно учитывает число акций, ежедневно реализуемых на нью-йоркской, чикагской и других биржах Америки и всего мира, подсчитывает, какую часть своей жизни «средний» американец находится в постели, автомашине, на улице, сколько сигарет он выкуривает за день, какое количество чашек кофе выпивает один и сколько с друзьями. Как у чахоточного больного, у американской экономики поминутно измеряется температура, подсчитываются удары слабеющего пульса. Бесчисленные справочники обрушивают на читателя монбланы цифр.

Поразительно расплывчаты и неопределенны, однако, сведения о заработной плате рабочих и служащих. Уж очень щепетильный этот раздел статистики. В толстом, ежегодно издаваемом справочнике по американским компаниям «Мудис индастриал» утверждается, например, что минимальная заработная плата работающего в тресте «Дженерал моторс» в 1962 году была установлена в размере 800 долларов в месяц. Перевернув пару страниц, можно увидеть и другие цифры: 3894,9 миллиона долларов выплачено трестом в виде заработной платы 604,7 тысячи человек, работавшим на него в 1962 году. Поделив их, узнаем, какую зарплату в среднем каждый работающий в «Дженерал моторс» получил в 1962 году. Оказывается, около 6438 долларов, то есть 536 долларов в месяц. А минимальная заработная плата — 800 долларов!

Как получена эта цифра, в справочнике предусмотрено не сообщается.

Подобным же образом выясняется, что в 1957 году «минимальная» месячная зарплата, выплачиваемая трестом, была не 685 долларов, а 419 долларов и т. д.

Еще один хитроумный прием. Если из двух человек один имеет 100 долларов, а другой — 10, то в среднем у них по 55. Приблизительно то же происходит с «усредненными» цифрами заработной платы в США. В общую сумму валят все: выплаты рядовым рабочим и служащим, а также оклады и премии высшим должностным лицам.

Справедливости ради надо отметить, что американские журналы и газеты не скрывают, что хозяева трестов щедро платят дельцам, осуществляющим непосредственное руководство компаниями. Так, в апрельском номере 1964 года журнала «Интернейшнл менеджмент» сообщается, что 66 высших должностных лиц «Дженерал моторс» являются самой высокооплачиваемой группой в промышленности США. Их общий годовой доход превышает 5 миллионов долларов. В 1949 году Чарльз Вильсон, бывший в то время президентом треста, получал от «Дженерал моторс» заработную плату в размере 11,3 тысячи долларов в неделю, или в 171 раз больше квалифицированного рабочего треста. Да что там рабочий! Этот оклад Вильсона в 6 раз превышал жалование самого президента Соединенных Штатов, установленное ему конституцией страны. Вот и узнайте теперь, сколько в среднем платят работающим в тресте «Дженерал моторс»!

Но и это еще не все. Из общей суммы заработной платы американская статистика не вычитает огромных прямых и косвенных налогов, сильно выросших после второй мировой войны. А ведь именно такая

операция позволила бы увидеть, сколько же у рабочего остается долларов после получки, какова его реальная заработная плата. В 1963 году, например, рабочие платили в виде налогов почти третью часть своего заработка. Другими словами, от 536 долларов остается уже 357.

Мягко говоря, буржуазная американская статистика заработной платы не отличается объективностью и ясностью. Очень уж немного остается от 800 долларов средней месячной заработной платы, если к ним присмотреться поближе. А стоимость жизни в США растет с каждым годом. Только за последнее десятилетие вдвое возросла стоимость лечения в больницах и проезда на государственном транспорте, почти на 10 % повысились цены на продовольственные товары и т. д.

Одновременно возрастает и интенсивность труда. Рабочего заставляют трудиться сегодня напряженнее, чем вчера. На каждый доллар выплаченной ему «усредненной» заработной платы приходится все больше и больше долларов изготовленной им продукции. Доля заработной платы в общей сумме продаж систематически сокращается: в «Дженерал моторс» в 1944 году она составляла 32,4 %, а в 1964 г. — уже 26,6 %.

Подгоняемые мастерами, инспекторами и хронометражем, рабочие трудятся, не считаясь со своим здоровьем или безопасностью труда. Тяжелые условия труда все же менее ужасны, чем хроническое бедствие в жизни рабочих автомобильной промышленности — безработица.

Компании считают, что нанимать целый штат надсмотрщиков и содержать большое число мастеров для наблюдения над рабочими выгоднее, чем снижать темпы работы или скорость движения конвейеров.

Рабочих ограничивают в минутах свободного времени. В марте 1951 года английская газета «Дейли уоркер» приводила слова председателя одного из крупнейших местных отделений профсоюза автомобильных рабочих США: «...предоставление на личные потребности 24 минут в день низводит рабочего до положения животного».

На заводах треста царит удушающая атмосфера слежки и шпионажа. Долгое время за рабочими следили с секундомерами, замеряя каждое их движение. Но техника, особенно техника капиталистической эксплуатации, не стоит на месте. Наемных хронометристов сменили специальные фотоэлектрические устройства, автоматы и т. п., регистрирующие с точностью до долей секунды все движения рабочего. От их внимания не ускользает ничто.

В 1953 году ряд машин на заводах треста «Дженерал моторс» был оснащен «автоматическими руками», служившими придатками к рукам рабочего. Этим устранялись естественные паузы в процессе выполнения рабочей операции и увеличивалась загрузка рабочего. Приспособление следующим образом описывалось в местной профсоюзной газете: «Эти механические руки не имеют чувств, мозга и глаз. Они не устают и не реагируют на резкие или ласковые слова. Их движение замедлить невозможно; обогнать их нельзя. Они не остановятся, если поранят тебя куском металла; если ты остановишься, они ранят тебя еще сильнее. Мы... не намерены позволить этим роботам стать орудием пытки или средством поторапливания».

Такая гонка не может, конечно, не отражаться на здоровье рабочих. Да и не все выдерживают ее. Так, в начале 1953 года на один из заводов треста «Дженерал моторс» было нанято 1300 рабочих. В следующем

месяце 1220 из них уволились или были уволены. Таким образом, всего 80 человек смогли выдержать бешеный темп предложенной им работы!

В сентябре 1964 года американский журнал «Ньюс-уик» поместил следующую корреспонденцию одного из своих сотрудников, посетившего сборочный завод «Дженерал моторс» в городе Понтиаке (штат Мичиган): «В помещении пахнет машинным маслом, краской, резиной, старыми завтраками и потом. Здесь жарко: +32 градуса. Большей частью люди работают в атмосфере обособленности. Работа тяжелая. Выполняемая операция должна укладываться менее чем в минуту — пока автомобиль находится на вашем рабочем месте. Движения доведены до автоматизма.

Тысячи людей проводят свою жизнь у конвейера. Некоторым такая работа нравится, другие ее лишь терпят, остальные ненавидят и живут мечтой о дне, когда смогут избавиться от нее».

Корреспондент отметил, что в течение пятиминутной операции один из рабочих имел только 41 секунду на то, чтобы выпрямиться и сделать глубокий вдох. Другой рабочий на вопрос репортера, о чем он думает во время работы, ответил: «Я мечтаю, как бы вырваться отсюда. Я чувствую, что превращаюсь в машину. У меня такое чувство, как будто я попал в западню — чем старше становлюсь, тем меньше возможности выбраться из нее».

В книге «Человек на конвейере», изданной в США в 1959 году двумя университетскими профессорами-экономистами Уолкером и Гестом, приводятся следующие слова рабочего одного из автомобильных заводов: «Работа не тяжелая, но темпы невыносимы... Ребята кричат «ура» каждый раз, когда конвейер ломается... Этот крик можно слышать по всему заводу».

Количество работающих на предприятиях треста «Дженерал моторс», особенно производственных рабочих, сокращается, а продажи растут: отдача рабочих постоянно увеличивается.

Но возьмите в руки любую американскую газету. Оказывается, все люди братья, капиталист рабочему — первый друг. Дюпоны денно и нощно якобы только и думают, что о своих служащих. А они этого не ценят, требуют, неблагодарные, улучшения условий труда, повышения заработной платы. И для проведения «разъяснительной» работы монополии создают различные организации.

Одной из них является Национальная ассоциация промышленников (НАП). Она была создана еще в 1895 году специально для ограничения размаха профсоюзного движения в стране. Трест «Дженерал моторс» является ее активным членом и главным финансовым покровителем. В правящую верхушку НАП входят ответственные руководители треста. Бывший президент «Дженерал моторс» Слоун был директором НАП и председателем так называемого промышленного и информационного комитета, расходовавшего ежегодно на пропаганду много миллионов долларов. В особый совещательный комитет НАП — ее центр входят представители всех основных дюпоновских компаний, включая «Дженерал моторс».

«Основные моменты политики НАП непосредственно или косвенно намечаются небольшой кликой внутри организации. Нигде не проявляется более ясно господствующее положение этих концернов...» — писал американский экономист Брэди в книге «Бизнес как система власти».

Другой американский исследователь, прогрессивный экономист Сельдес, автор книги «1000 американ-

цев», назвал НАП «центром американского фашизма», «символом реакции, ее рупором и оружием».

В 30-х годах «Дженерал моторс» принял самое активное участие в создании одной из наиболее реакционных антирабочих организаций — «Американской лиги свободы». Он ассигновал третью часть всего собранного ею фонда. После второй мировой войны вместо этой «Лиги» с теми же целями было создано «Американское общество действия».

В 1946 году «Дженерал моторс» был инициатором организации «Общества стражей», призванного бороться за отмену рабочего законодательства. Трест создал такие фашистские организации, как «Америкэн гард оф Андерсен» и «Америкэн экшн комити» в городе Ля-Гранд (штат Иллинойс), на заводах своего отделения в «Электромобилс» и многие другие.

«Политической надстройкой над новой экономикой, над монополистическим капитализмом, — писал В. И. Ленин, — является поворот от демократии к политической реакции. Свободной конкуренции соответствует демократия. Монополии соответствует политическая реакция».

В целях раскола единства действий рабочего класса хозяева «Дженерал моторс» прибегают и к услугам детективных агентств, таких, как «Пинкертон нейшнл детектив эйдженси», «Корпорейшнз оксилери К⁰» и других. Заслуживает внимания название последней: в переводе оно означает — «Вспомогательная компания корпораций». Как говорится, комментарии излишни!

Хозяева концерна, однако, отлично понимают, что детективные агентства в наш век — анахронизм, что для внесения раскола в среду рабочих надо опираться на более прочную базу. И они нашли ее, как это ни странно, в лице лидеров профсоюза рабочих автомо-

бильной промышленности, возглавляемого небезызвестным Уолтером Рейтером. Тем самым Рейтером, которого президент «Дженерал моторс» Вильсон называл как-то «своим парнем». Для такого заявления было больше чем достаточно оснований. «Свой парень» с полной отдачей сил и способностей служит хозяевам автомобильных монополий. Не случайно рупор американских монополий журнал «Бизнес уик» писал: «Взлелеянный трестом «Дженерал моторс», Уолтер Рейтер символизирует собой уничтожение организованного рабочего движения в автопромышленности».

Один из личных друзей Рейтера, отвечая однажды на вопрос корреспондента: «К чему стремится Рейтер?» — наивно ответил: «Не спрашивайте. Честно говоря, думаю, что он сам не знает». Нет, Уолтер Рейтер отлично знает, чего он хочет, и последовательно, без устали добивается своей цели. С усилием, достойным лучшего применения, этот «представитель интересов рабочего класса» выступает за запрещение деятельности Коммунистической партии США и любых других прогрессивных организаций. Здесь ему нет равных, его энергия и настойчивость поразительны. Вот что написал один из американских корреспондентов, увидев Рейтера выступающим перед аудиторией: «Часами движутся его мощные челюсти, отштамповывая довод за доводом, в то время как все остальные участники уже безмолвствуют».

Много усилий прилагают апологеты монополий для рекламы «народного капитализма». Дескать, трест «Дженерал моторс» принадлежит акционерам, число которых приближается к миллиону. На свет божий вытаскивается сказка о рабочих, делящих прибыли с хозяевами компании. Оказывается, хозяева столь жаждут отдать часть прибыли своим рабочим,

что стали насильно превращать своих рабочих в «капиталистов». Иначе ведь это не назовешь, если акции навязываются рабочим в счет заработной платы или в порядке премирования. Хочешь не хочешь, а становишься капиталистом,— и все тут!

Несмотря на организованный антирабочий фронт, рабочим, однако, удается иногда вырывать у монополий. Забастовки не редкость и на заводах «Дженерал моторс». Сразу после второй мировой войны, в 1945—1946 годах в течение 16 недель бастовали рабочие 92 предприятий треста, расположенных почти во всех основных штатах страны. Это была первая забастовка в условиях широкого послевоенного экономического подъема в гражданских отраслях промышленности. Она изрядно удивила и напугала разжиревших на военных прибылях хозяев треста «Дженерал моторс».

Но первая послевоенная забастовка была далеко не последней. Трудно назвать год, когда не было бы выступления рабочих, служащих и даже инженеров в автомобильной промышленности США с требованиями повышения оплаты труда, улучшения его условий. Периодически многие крупные заводы треста «Дженерал моторс», а часто сразу и десятки заводов парализуются. Останавливаются конвейеры, тысячи рабочих выходят на улицу.

В сентябре 1964 года около 300 тысяч рабочих «Дженерал моторс» объявили национальную забастовку. На месяц замерли конвейеры и остановились станки почти на 100 крупных заводах треста. «Забастовка объявлена потому,— отмечалось в заявлении комитета по руководству стачкой,— что руководство «Дженерал моторс» не признает человеческого достоинства рабочих. Трест «Дженерал моторс» — это лишенная человечности производственная машина,

утратившая всякое представление о равенстве людей. Рабочие должны иметь право на приличное обращение и достоинство на месте своей работы...»

Оказывается, не все благополучно в этой самой богатой стране капиталистического мира. Очень уж беспокойно стало в «американском раю».

Символично звучат слова великого американского писателя Джека Лондона, прозорливо увидевшего приближение грядущих перемен, способных опрокинуть это кажущееся благополучие «процветающей Америки»: «В ярких лучах солнца мелькают бабочки; воздух напоен дремотным гудением пчел. Тишина и спокойствие вокруг, и только меня гнетут думы, гложет тревога. Безмятежная тишина надрывает мне душу. Как она обманчива! Все притаилось и молчит, но это — затишье перед грозой. Я напрягаю слух и всем существом ловлю ее приближение...»

СОДЕРЖАНИЕ

Нация на колесах	3
«Большая тройка»	8
Хозяева «большой тройки»	12
Путь наверх	18
Трест как он есть	26
Государство — это мы	35
Капитал переливается через край	49
«Жизнь в раю»	53

Ершов Сталь Александрович.

АВТОМОБИЛЬНЫЙ ГИГАНТ США.

М., Политиздат, 1965.

63 с. (Владыки капиталист. мира).

33И

Редактор Е. Тягай

Художник А. Житомирский

Художественный редактор Н. Симагин

Технический редактор А. Данилина

Сдано в набор 6 февраля 1965 г. Подписано в печать 24 марта 1965 г. Формат 70×108¹/₃₂. Физ. печ. л. 2. Условн. печ. л. 2,74. Учетно-изд. л. 2,42.

Тираж 47 тыс. экз. А 02853. Заказ № 2868.

Цена 6 коп.

Работа объявлена в Т. п. 1965 г., № 207.

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

Типография «Красный пролетарий»

Политиздата.

Москва, Краснопролетарская, 16.

6 коп.

