
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

INTERDISCIPLINARY RESEARCH

Вестник Челябинского государственного университета.
2020. № 6 (440). Экономические науки. Вып. 69. С. 151—160.

УДК 94
ББК 65.03(7)

DOI 10.47475/1994-2796-2020-10618

ВТОРАЯ МИРОВАЯ ВОЙНА КАК ГЛАВНАЯ АНТИКРИЗИСНАЯ МЕРА РАЗВИТИЯ АМЕРИКАНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (1939—1945)

В. Н. Минат¹, А. Г. Ченик²

¹Рязанский государственный агротехнологический университет им. П. А. Костычева, Рязань, Россия

²Рязанский государственный университет им. С. А. Есенина, Рязань, Россия

Цель настоящего исследования состоит в выявлении тенденции развития американской промышленности в разрезе стабилизации и ускорения экономического развития США и структурных изменений национального производственного комплекса в годы Второй мировой войны за счет роста военно-промышленной составляющей. Для достижения поставленной цели необходимо последовательно решить ряд задач, важнейшей из которых авторам видится усиленное осуществление исторического статистико-экономического анализа основных показателей развития американской промышленности в интересующий нас период, с последующей интерпретацией полученных результатов, исходя из некоторых методологических положений, характеризующих направления экономического развития.

Ключевые слова: *Вторая мировая война, промышленность США, экономический кризис, милитаризация промышленности США, монополизация производства, концентрация промышленного производства, государственно-монополистическое регулирование, плановое регулирование экономики.*

«Во многих отношениях Вторая мировая война не была несчастьем для Соединенных Штатов... в ней были некоторые моменты, которые США приветствовали: ликвидация безработицы, общее повышение доходов и расцвет деловой активности» — вот так, рассудительно и по-деловому, в марте первого послевоенного, 1946 г. экономикополитический еженедельник «Бизнес Уик» (Business Week), печатный орган американского финансового капитала, оценил «некоторые итоги» самой страшной рукотворной бойни в мировой истории. Мы не ставим перед собой задачу раскрыть причины развязывания Второй мировой войны, не станем указывать на мотивы тех, кто был заинтересован (скрытно и явно) в ее начале, опускаем двойную дипломатию правящих кругов и национальных элит стран Запада в предвоенный, военный и послевоенный периоды, не рассматриваем экономические связи мирового капитала с германским национализмом, итальянским фашизмом, испанским франкизмом и японским милитаризмом. Все это хорошо известно сейчас, через 75 лет после Великой Победы над «отребьем человечества», возомнившим себя «сверхлюдьми».

При этом сама собой выявляется актуальная и по сей день проблема, которую можно условно

озвучить, исходя из известного латинского выражения: «Ищи кому выгодно» (Is fecit cui prod-est). Она остро звучит хотя бы потому, что нельзя не отметить в истории XX в. тот самый момент, когда крупнейшая заокеанская (по отношению к «старушке Европе») капиталистическая страна Соединенные Штаты Америки окончательно стала глобальной монополией, образовавшейся за счет сращивания государства и крупного бизнеса, разрешающей перманентно возникающие внутренние противоречия за счет внешней экспансии, в том числе «экспансии стандартов», посредством которой Соединенные Штаты установили свои правила на международных рынках, и именно американские правовые нормы и традиции приобрели международный характер, что сделало их, как заметил М. Г. Делягин, «не только наиболее сильным участником глобальной конкуренции, но и “играющим судьей”» [7. С. 165].

Более того, как верно подметили В. И. Бархатов и Д. А. Плетнев: «Капитализм виделся единственным работающим способом общественного устройства, а те, кто говорил о его скорой гибели, выглядели маргиналами от науки, популистами или ретроградными. ...Рыночный “хаос”, в стабильной среде эффективно справляющийся с распределением

ресурсов и практически никак — с их бережным использованием, при появлении глобального неожиданного вызова отреагировал ровно так, как и должен был (но не как ожидали многие его защитники). А именно — паникой и «сбрасыванием балласта» в виде работников, непрофильных видов деятельности, целых отраслей, обрубанием глобальных цепочек поставок и т. п. То, что еще недавно казалось поступательным устойчивым движением вперед, с циклическими колебаниями, амортизирующими внешние шоки, оказалось лишь временным» [3. С. 7].

Эта цитата относится к началу 2020 г. Интересно, что именно так можно охарактеризовать общую экономическую ситуацию, сложившуюся в американской экономике почти сто лет назад, как раз в преддверии Второй мировой войны.

В 1920—30-х гг. США становятся наиболее развитой капиталистической страной мира. Вместе с тем американское национальное хозяйство отличается наибольшей неустойчивостью и наиболее резкими циклическими колебаниями. Так, например, в годы мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. объем промышленного производства США сократился на 46%, в то время как в капиталистических странах Европы производство сократилось на 30%. Даже по официальным данным, в результате сокращения производства за годы кризиса США недополучили 181,7 млрд долл., то есть примерно столько же, сколько они потратили на свое участие во Второй мировой войне. Недополученной в результате кризиса продукции хватило бы для нормального существования большой страны с населением в 17,6 млн семей (то есть около 70 млн чел.)¹.

Кризис сменился депрессией, названной «великой», а уже в 1938 г. начался новый кризис, развитие которого было прервано началом Второй мировой войны.

Американские исследователи провели колоссальную работу с целью прославления тех «плановых» мероприятий, которые пытались осуществить правительство США в рамках «нового курса» (New Deal) Ф. Рузвельта, с тем, чтобы вывести хозяйство страны из тисков экономического кризиса. С этой целью в государственном аппарате США был создан целый ряд регулирующих и планирующих органов. Некоторые экономисты и общественные деятели утверждали, что *планирование и част-*

ная собственность на средства производства вполне совместимы, и объявляли эти мероприятия Рузвельта «новым этапом в развитии капитализма, периодом планового капитализма», как позиционирует этот период американский экономист Ребекка Каннингем [1. Р. 89].

Однако регулирование экономики Соединенных Штатов в годы довоенных кризисов 1920—30-х гг. нисколько не противоречило интересам крупнейших американских монополий. Уже в 1935 г., когда хозяйство США начало понемногу выходить из кризиса, монополии, при посредстве своих агентов в правительстве, добились постепенной ликвидации большинства созданных Рузвельтом регулирующих органов. Так называемые «плановые органы» (Бюро планирования национальных ресурсов), не имевшие никаких полномочий и представлявшие собой лишь совещательные органы при президенте, в 1943 г., были упразднены Конгрессом США, отказавшим в дальнейшем отпуске средств на их деятельность.

По-разному можно оценивать промежуточные итоги «нового курса» Рузвельта, но сейчас, спустя много лет, совершенно ясно, что для США не что иное, как разразившаяся в 1939 г. Вторая мировая война, стало не только выходом из кризиса и последующей депрессии, но и позволило занять ведущее мировое положение, оттеснив Британскую империю на второй план, нажиться на военных поставках всем воюющим странам (включая фашистскую Германию), осуществить военную, а затем экономическую экспансию в Европе, Азии, Африке, Латинской Америке. Важно отметить, что такая позиция США была не нова. Имея в виду еще Первую мировую войну, В. И. Ленин писал: «И Америка и Германия “регулируют экономическую жизнь” так, чтобы рабочим (и крестьянам отчасти) создать *военную каторгу*, а банкирам и капиталистам *рай*. Их регулирование состоит в том, что рабочих “подтягивают” вплоть до голода, а капиталистам обеспечивают (тайком, реакционно-бюрократически) прибыли *выше* тех, какие были до войны» [11. С. 167]. Вторая мировая война еще раз наглядно подтвердила эти ленинские слова.

Ярким примером, демонстрирующим преодоление последствий кризисно-депрессивных периодов, перманентно возникающих в экономике США, за счет милитаризации, дальнейшей монополизации и концентрации национального хозяйственного комплекса страны, усиления территориальных диспропорций по принципу «центр — периферия», является изучение указанных процессов, характе-

¹ Historical statistics of the United States (http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states; дата обращения 28.04.2020).

ризующих ведущую на тот период отрасль — американскую промышленность.

В первой половине прошлого столетия, в том числе перед началом Второй мировой войны, весь период ее течения и вплоть до создания ядерного оружия, развитие *национальной индустрии* в решающей степени определяло место и значение любого государства в политической и экономической жизни мировой системы. При этом индустриализация экономики развивалась на основе различных, вернее, разнонаправленных по своей сущности, принципов общественных отношений. Тем более что политическая ситуация в мировом пространстве в период между двумя мировыми войнами не отличалась стабильностью — было ясно, что назревает очередной передел сфер влияния в мировой экономике, политике, идеологии, объективно отражающий сущность империалистического характера существования стран Запада (США, Великобритании, Германии, Италии и др.), а также Японии, рвущейся к имперскому господству в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Период 1920-х, 1930-х и даже 1940-х гг. ознаменовался коренными экономическими преобразованиями на Американском и Европейском континентах, в Советской России — СССР и тесно связанными с характером этих преобразований теоретическими спорами о путях и формах развития хозяйственной жизни. Эти вопросы достаточно полно описаны в научной литературе, исходя из определенного теоретико-методологического посыла — от планово-экономического, представленного, например, в обобщениях конца 1980-х гг. Д. В. Валового [4] или Э. Б. Корицкого [9], до монетаристского, рассмотренного в современной монографии С. В. Ануреева [2].

Не призывая к искусственной конвергенции планового и рыночного начал, мы кратко остановимся на *планово-экономической* и *кредитно-эмиссионной* парадигмах теоретического познания и возможности (или невозможности) совместного практического применения разнонаправленных по своим главным *регуляторам* (либо плановым, либо монетарным) *макроэкономических моделей* в бурно развивающейся и циклично функционирующей экономике США 1920—40-х гг.

Неоклассическая, кейнсианская, монетаристская экономические модели базируются на теоретических предпосылках функционирования реального и денежного секторов экономики, проблемах общего равновесия и государственного регулирования общественного хозяйства: производства,

распределения, обмена, потребления, что является базой макроэкономической составляющей «экономика» (Economics) [12]. При этом главными регуляторами зачастую выступают инструменты денежно-кредитной (монетарной) политики, призванной стимулировать реальный экономический рост. Для этого, как отмечает С. В. Ануреев, «она лавирует между финансовой стабильностью и умеренным ростом денежного предложения, стимулирует реальный и отчасти спекулятивный спрос на деньги. Умеренные спекуляции мобилизуют труд и капитал, усиливают реальный рост, своими коррекциями напоминают о рационализме и абсорбируют избыток денег» [2. С. 8]. Очевидно, что места каким-либо плановым инструментам в такой парадигме просто нет. На этих принципах построена, например, американская модель экономики, впервые описанная еще в 1936 г. Дж. М. Кейнсом [10], которую сейчас называют *либеральной экономикой*. Причем парадокс практического применения данной модели состоит в том, что она характеризует состояние экономики России начиная с реформ 1992 г. и до наших дней. Более того, современная российская экономическая система встроена в общемировую (глобальную) экономику, называемую не иначе как «*кредитный капитализм*» из-за особенностей эмиссии и обилия ценных бумаг, в качестве одного из периферийных звеньев. Далее, цитируемый нами С. В. Ануреев, вслед за Кейнсом, подчеркивает, что «откровенные спекуляции разрушают реальное производство и финансово-банковскую сферу, влекут системные кризисы...» [2. С. 9].

Советская политэкономия (как и теория экономики вообще) представляла собой развивающуюся систему, она обобщала знания, объясняла закономерности, постулировала законы, но *критерием ее истинности*, как известно, *выступала практика*. Так, диспропорции и кризисные явления, имевшие место по обе стороны Атлантики, с позиции плановости и пропорциональности объяснялись в знаменитом учебнике политэкономии К. В. Островитянова и других советских экономистов, редактируемого (по воспоминаниям Д. Т. Шепилова) лично И. В. Сталиным, тем, что «в капиталистическом мире господствует анархия производства. Законом капиталистического хозяйства являются экономические кризисы, достигшие особой силы в период общего кризиса капитализма. Кризисы сопровождаются резким сокращением производства и приносят широким массам трудящихся неслыханные лишения, голод и нищету» [13. С. 237].

Это утверждение, с большой долей вероятности, не вызывало сомнений у современников, живших как в период кризиса 1929—1933 гг., наиболее сильно поразившего экономику стран Запада, прежде всего Соединенных Штатов, где к тому времени безраздельно властвовали монополии, так и в послевоенный период, характеризовавшийся *кризисом государственно-монополистического регулирования экономики*. Оба указанных кризиса продемонстрировали колоссальные *диспропорции мировой капиталистической системы*, что подтолкнуло национальные правительства ведущих мировых держав вслед за США обратиться в той или иной мере к *плановым инструментам, предполагающим формирование экономических пропорций*.

Экономические пропорции, как известно, представляют собой определенные количественные соотношения различных элементов производства и рабочей силы, а также объемов производства различных отраслей экономики и в конечном итоге — соразмерность объемов и структуры производства и объемов и структуры потребления. На каждом этапе процесса *расширенного воспроизводства* устанавливаются различные пропорции, являющиеся результатом человеческой деятельности, то есть использования приемов (методов), определяемых воздействием объективных экономических законов (в том числе и *закона стоимости*). Как отмечала еще в 1990 г. советский экономист Б. В. Зембатова, внешние действия товаропроизводителей, взятые «как взаимосвязанная и взаимообусловленная деятельность, имеют результатом систему пропорций, обуславливающих состояние экономики, при котором отдельные ее части находятся в совершенно определенных количественных соотношениях друг с другом» [8. С. 8]. Это состояние получило название *пропорциональности*.

При этом нельзя не согласиться с крупным современным экономистом С. Ю. Глазьевым в том, что «получившее в настоящее время распространение институтов стратегического управления существенно отличается от знакомого нам по опыту СССР жестко централизованного планирования, носившего директивный характер. Реализуемое сегодня во всех передовых странах стратегическое планирование является индикативным, рекомендательным» [6. С. 14].

Анализ данных официальной статистики США и исследований американских экономистов позволяет утверждать, что как отраслевая, так и территориальная структура промышленности в США

перед Второй мировой войной отличалась, несмотря на определенные диспропорции, достаточно значительной устойчивостью. Промышленность, и прежде всего тяжелая промышленность, была сконцентрирована в основном на северо-востоке страны, в состав которого мы включаем три района девятичленного деления США, принятого при разработке материалов переписей: Новую Англию, Средне-Атлантические штаты и Северо-Восточный центр, то есть основную часть всего севера Соединенных Штатов, а также некоторые непосредственно к ним примыкающие штаты из других делений: Делавэр, Миссури, Мэриленд, Западную Виргинию и др. Остальные районы выступали главным образом как поставщики продуктов питания и сельскохозяйственного сырья (Северо-Западный центр, Юг, Тихоокеанские штаты) или центры добывающей промышленности (Горные штаты, Юго-Запад). Обработывающая промышленность в этих районах по большей части ограничивалась первичной обработкой местного сырья и производством ряда предметов первой необходимости для местного потребления.

Еще в большей степени, чем промышленность, на Северо-Востоке были сосредоточены банки и другие финансово-кредитные учреждения.

Крупные города Северо-Востока и прежде всего Нью-Йорк и его окружение представляли собой главный район концентрации финансовой олигархии США, которая управляла отсюда всей экономической и политической жизнью страны. Большинство предприятий, расположенных в других частях США, принадлежали монополиям севера, в карманы которых уходили почти все прибыли. Северо-Восток являлся ведущим капиталистическим районом США, своего рода метрополией (*центром*), а Юг и Запад в основном, за малыми исключениями, — своеобразными «колониями» (*периферией*), аграрно-сырьевым придатком финансово-промышленного Северо-Востока.

Военное строительство внесло ряд изменений как в структуру обрабатывающей промышленности США, так и в ее размещение на территории страны. Вся промышленность Соединенных Штатов, приспособиваясь к потребностям военного времени, получила весьма однобокое развитие в сторону резкого увеличения доли военного производства и соответствующего уменьшения доли легкой промышленности и вообще производства средств потребления. Достаточно сказать, что доля металлопромышленности и химии в новом строительстве составляла почти 9/10 (по стоимости),

в то время как в предыдущие годы на эти отрасли приходилось лишь около 1/2 всех капиталовложений. Новые вложения в металлопромышленность (включая черную и цветную металлургию, металлообработку и все отрасли машиностроения, в том числе самолетостроение, судостроение, производство различных видов вооружения) составили примерно 13 млрд долл. при основном капитале этой отрасли в 1939 г. около 16,7 млрд долл.; в химическую промышленность (включая производство синтетического каучука, взрывчатых веществ и т. п.) — 4,5 млрд долл. при основном капитале в 1939 г. около 6,6 млрд долл. В то же время новые вложения в легкую и пищевую промышленность составили всего около 0,6 млрд долл. при основном капитале в 1939 г. свыше 22,3 млрд долл.¹

Некоторое представление о масштабах роста промышленного производства и изменениях в соотношении между отдельными отраслями производства за годы Второй мировой войны дает табл. 1, показывающая изменение физического объема производства за военный период для некоторых отраслей обрабатывающей промышленности.

Анализ представленных индексов показывает, что продукция американского транспортного машиностроения, несмотря на резкое сокращение выпуска автомобилей, выросла более чем в 7 раз,

¹ Historical statistics of the United States (http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states; дата обращения 28.04.2020).

прочего машиностроения (включая производство огнестрельного оружия и станков, необходимых для расширения военной промышленности) — более чем в 4 раза, химической промышленности (включая синтетический каучук) — более чем в 3 раза. В то же время в основных отраслях легкой промышленности увеличение производства не превышало 20—30%. Это гипертрофическое развитие военной промышленности и связанных с ней отраслей тяжелой индустрии (в частности, авиационной, судостроения), не обеспеченное рынками сбыта в послевоенный период, привело к резкому сокращению производства после окончания войны и закрытию множества предприятий. Таким образом, *военный промышленный подъем носил хотя и конъюнктурный характер, тем не менее соответствовал стратегическим планам милитаризации национальной экономики, «вошедших во вкус» американской финансово-торгово-промышленной олигархии и обслуживающего ее интересы федерального правительства США.*

Получение американскими монополиями прибыльных заказов от государства не имело ничего общего с подлинным планированием. Захватив командные позиции в регулирующих органах, монополии воспользовались этим для того, чтобы обеспечить себе получение основной массы выгодных военных заказов и сверхприбылей. За годы Второй мировой войны 100 крупнейших корпораций получили 67% всех военных заказов

Таблица 1

Индексы физического объема продукции обрабатывающей промышленности США (среднее за период 1935—1939 гг. = 100%)*

Отрасль обрабатывающей промышленности	1939	1942	1944
Обрабатывающая промышленность в целом	109	212	252
Черная металлургия и металлообработка	114	199	200
Цветная металлургия	113	214	259
Машиностроение (кроме транспортного)	104	340	439
Транспортное машиностроение (включая самолето- и судостроение)	103	464	719
Химическая промышленность	112	278	324
Резиновая промышленность	113	172	234
Текстильная и швейная промышленность	112	157	148
Пищевая промышленность	108	134	152
Кожевенная и обувная промышленность	105	122	113
Полиграфическая промышленность	106	115	101
Деревообрабатывающая промышленность	106	134	125

*Источник: составлено авторами на основе официальных статистических данных (Cunningham R. M. Economic History of the United States: Rises and Crises. Wash., East Coast Economic Society, 1987, p. 580; Historical statistics of the United States: http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states; дата обращения 28.04.2020).

правительства США. Выполнение этих заказов требовало большого нового строительства. Не желая рисковать своими капиталами и вкладывать их в предприятия, возможность использования которых после войны казалась сомнительной, монополисты добились того, что государство взяло на себя основную массу всех капиталовложений в промышленное строительство и оборудование (около 80%). При этом строительство и эксплуатация новых правительственных предприятий большей частью передавались на договорных началах крупным корпорациям.

Это отметил в 1947 г. советский государственный деятель и экономист Н. А. Вознесенский: «Жалкие попытки “планировать” экономику в США терпят крах, как только они выходят за рамки содействия монополистам в получении прибыли» [5. С. 31].

Цитируемые выше советские экономисты во главе с академиком К. В. Островитяновым не без основания делали однозначный вывод о том, что государственное регулирование хозяйства в капиталистических странах приводит лишь к усилению *анархии производства и конкурентной борьбы*. «При государственном “регулировании” конкуренция приобретает более острые формы. Между крупнейшими монополиями начинается борьба: кому удастся урвать кусок пожирнее от государственного пирога — получить больше выгодных заказов и субсидий. Монополисты дерутся между собой за влияние в правительстве, за теплые места в государственном аппарате, в том числе и в “регулирующих” органах. Сверх того, господствующие монополии ни на минуту не прекращают борьбы с независимыми мелкими и средними фирмами, с аутсайдерами, используя для этого свои позиции в государственном аппарате. Таким образом, государственное “регулирование” не только не может преодолеть стихию, ослабить конкуренцию, а, напротив, приводит к усилению стихийности в экономике» [13. С. 301].

Таким образом, капиталистическое американское государство, гарантируя монополиям высокие прибыли, в то же время брало на себя весь риск, связанный с новыми капиталовложениями. По сути дела, монополии перекладывали все расходы на постройку предприятий, приносящих им огромные доходы, на плечи американского народа, средствами которого пополнялась государственная казна. Вдобавок к этому государство гарантировало корпорациям высокие прибыли, «регулировало» заработную плату, запрещало забастовки и т. д. Естественно, что монополисты не возражали против такого «ре-

гулирования» и «планирования», обеспечивавших им гарантированный рынок и высокие прибыли, всяческие государственные субсидии.

Сверх того, правительство США во время войны приняло решение о продаже или сдаче в аренду государственных предприятий, «не являющихся необходимыми для военных целей», и о консервации остальных предприятий. Это позволило монополиям скупить за бесценок множество фабрик и заводов. В опубликованном в конце 1945 г. списке предприятий, предназначенных для продажи, перечислено около 2 тыс. различных промышленных объектов. Большинство из них досталось монополистам. О ценах, по которым монополисты покупали у государства эти новые предприятия, можно судить по данным упомянутого «Бизнес Уик» за 1 февраля 1947 г., где отмечено, что 47 крупных заводов общей стоимостью в 900 млн долл. были проданы за 290 млн долл. Большой металлургический завод в Женеве (штат Юта), стоивший государству свыше 200 млн долл., был куплен Стальным трестом за 47,5 млн долл., то есть меньше чем за 25% его стоимости. Танковый завод, обошедшийся в 19,4 млн долл., был продан Форду за 1,4 млн долл. Крупный машиностроительный завод, на постройку которого было затрачено 43 млн долл., был продан за 1,8 млн долл. Компания «Кайзер» арендовала за бесценок пять заводов, общей стоимостью около 120 млн долл.¹

Американские политики и экономисты в послевоенный период, пытаясь доказать «огромную роль», якобы принадлежавшую США в активном участии, приведшем к победе во Второй мировой войне, ссылаются на гигантские военные расходы США, составившие за период 1940—1945 гг. 323 млрд долл. Между тем военные расходы были искусственно раздуты непомерными начислениями на цены, имевшими целью обеспечить сверхприбыли капиталистических монополий. Достаточно процитировать работу Р. Каннингема, в которой однозначно указывается, что прибыли американских корпораций за тот же период составили (до уплаты налогов) 126 млрд долл. против 35 млрд долл. за предыдущие пять лет (1935—1939) [1. Р. 372]. Монополии стоили бюджету США в несколько раз дороже, чем все поставки по ленд-лизу. При этом нужно учесть, что цифры ленд-лиза тоже искусственно вздуты, ибо поставляемые товары оценивались непомерно высоко.

¹ Historical statistics of the United States (http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states; дата обращения 28.04.2020).

Громадное расширение производственного аппарата и объема промышленного производства, имевшее место во время Второй мировой войны, ставит вопрос о том, какие изменения произошли в размещении обрабатывающей промышленности за военные годы. Некоторое представление о масштабах и характере этих изменений дают цифры, приведенные в табл. 2 и показывающие относительное значение отдельных районов США в довоенном промышленном производстве и производстве военного времени.

В табл. 2 графа I показывает распределение чистой продукции обрабатывающей промышленности США по делениям ценза (районам), графа II — процентную долю военных контрактов, выполненную промышленными компаниями, расположенными в каждом из районов страны, графа III — размещение нового промышленного строительства накануне Второй мировой войны. Графа IV показывает распределение по районам нового промышленного строительства в годы войны и дает возможность оценить изменения в размещении производственных мощностей, имевшие место за эти годы.

Из данных табл. 2 следует, что доля большинства районов, расположенных вне пределов промышленного пояса, а именно районов 5—9, в промышленном строительстве военного времени была значительно выше, чем их доля в довоенном строительстве или в чистой промышленной продукции 1939 г. Единственное исключение представляют Южно-Атлантические штаты, в которых размах

нового строительства заметно отставал как от их доли в чистой продукции 1939 г., так и от их доли в довоенном промышленном строительстве. Это отставание связано с преобладанием в Южно-Атлантических штатах легкой промышленности (текстильной, пищевой, табачной). Аналогично объясняется, что этот район получил сравнительно мало правительственных военных контрактов.

Абсолютный прирост производственных мощностей был наибольшим в промышленном поясе. Это подтверждается и тем фактом, что из восьми ведущих штатов по абсолютному приросту основного капитала обрабатывающей промышленности — Огайо, Пенсильвания, Мичиган, Иллинойс, Нью-Йорк, Калифорния, Техас и Индиана — шесть входят в состав промышленного пояса. Однако, хотя абсолютный прирост мощностей был всего больше в штатах Северо-Востока, военно-промышленное строительство в трех его районах имело относительно меньший размах, чем это соответствовало бы их доле в чистой продукции промышленности до войны или же их доле в довоенном промышленном строительстве. Это объясняется главным образом сравнительно небольшими размерами военно-промышленного строительства в районах Атлантического побережья, как в пределах промышленного пояса (в Новой Англии и Средне-Атлантических штатах), так и вне его (в Южно-Атлантических штатах). В то же время западная половина промышленного пояса (Северо-Восточный центр) в общем сохранила

Таблица 2

Порайонные показатели военной составляющей промышленного развития США, %*

№ п/п	Район Наименование согласно девятичленному делению Бюро цензов США	Чистая промышленная продукция в 1939 г.	Доля военных контрактов	Военно-промышленное строительство	
				в 1939 г.	в среднем за период 1942—1945 гг.
		<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>
	США в целом	100,0	100,0	100,0	100,0
1	Северо-Восточный центр	31,5	33,9	32,9	30,0
2	Средне-Атлантические штаты	29,8	24,4	24,5	18,4
3	Новая Англия	9,8	9,2	8,4	4,7
4	Южно-Атлантические штаты	9,1	5,9	11,6	6,7
5	Тихоокеанские штаты	6,5	13,3	6,8	8,9
6	Северо-Западный центр	5,5	5,6	4,5	7,1
7	Юго-Восточный центр	3,4	2,1	4,0	6,0
8	Юго-Западный центр	3,3	5,1	6,0	10,9
9	Горные штаты	1,1	0,5	1,3	3,8
	Не распределены	–	–	–	3,5

*Источник: составлено авторами на основе официальных статистических данных (Cunningham R. M. Economic History of the United States: Rises and Crises. Wash., East Coast Economic Society, 1987, p. 580; Historical statistics of the United States: http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states; дата обращения 28.04.2020).

свои позиции. Что касается военных контрактов, то промышленный пояс в целом получил их свыше 2/3 (67,5% по стоимости), что почти соответствует его доле в довоенной чистой продукции промышленности США, а Северо-Восточный центр получил их даже больше.

Эти изменения в размещении производства в США подтверждаются и данными об изменениях в энергетике Соединенных Штатов за годы Второй мировой войны.

В период 1929—1945 гг. доля Северо-Востока в установленной мощности электростанций общественного пользования понизилась на 6,3% (с 56,7 до 50,4%) и в производстве электроэнергии на 7,2% (с 56,4 до 49,2%), а доля остальных районов, соответственно, выросла. В 1945 г. на районы, лежащие за пределами Северо-Востока, приходилось уже больше половины всего производства электроэнергии в Соединенных Штатах. Особенно бросается в глаза рост установленных мощностей и производства электроэнергии в Тихоокеанских штатах (особенно на Тихоокеанском Северо-Западе — в штатах Вашингтон и Орегон) и в штатах Юго-Восточного центра (особенно в долине реки Теннесси) в результате развернувшегося там крупного гидроэнергетического строительства.

В то же время доля всех районов Северо-Востока уменьшилась; при этом если доля Северо-Восточного центра изменилась очень незначительно, то доля Средне-Атлантических штатов и Новой Англии в производстве электроэнергии (как и в промышленном производстве США в целом) заметно понизилась. В результате к 1945 г. Северо-Восточный центр вышел на первое место в Соединенных Штатах и по установленной мощности на станциях, и по производству электроэнергии, оттеснив Средне-Атлантические штаты на второе место.

В качестве теоретического вывода, по нашему мнению, важно отметить, что, как показал анализ развития капиталистического способа производства, проведенный К. Марксом, вся дальнейшая история развития капитализма, эмпирическое использование экономических законов для установления соответствия между производством и потреблением, соответствия в развитии отдельных сфер и отраслей имеют пределы. Когда развитие производительных сил поднимается на достаточно высокий уровень (более глубокое разделение труда, усложнение межхозяйственных связей), то ни рыночный механизм регулирования, ни кризисы не являются необходимыми и достаточными

средствами установления пропорций. Но это вовсе не означает, что рынок «сместен» со своего «поста» регулятора производства и обращения. Он всегда будет существовать в товарном производстве, но дополненный, «укрепленный» и другими мерами, так как в одиночку, точнее, в прежнем своем виде в высокоразвитом и многосложном хозяйстве он выступать не может.

Действительно, если представить себе, что в изменившихся условиях рынок будет действовать как единственный реальный, но стихийный регулятор производства, то это будет означать, что товаропроизводители слишком поздно выяснят, на каком уровне находится совокупный потребительский спрос на их продукцию, то есть признаны потребителем их затраты или нет. Это в конечном итоге не позволит производству развиваться дальше. Что же касается кризисов, то они представляются действенным и экстренным способом *восстановления пропорций*, хотя и слишком дорогой ценой. Эту цену американский капитал, полностью поддерживаемый федеральным правительством США, успешно переложил на собственных труженников — простых американцев и на внешнее потребление национального продукта, беззащитно воспользовавшись горем и трудностями всех стран мира, участвовавших во Второй мировой войне, — от победителей, до побежденных.

Основным выводом, вытекающим из эмпирической части проведенного исследования, является складывание структуры американской промышленности как высокомонополизированной, ориентированной на вывоз капитала и высочайшую концентрацию отрасли экономики США. Ее ускоренное развитие, позволившее в целом минимизировать последствия довоенного десятилетия, связано в решающей степени с обеспечением внутренних и внешнеэкономических потребностей в продукции военного назначения. На этой базе сформировалась послевоенная индустрия США, постепенно монополизированная уже набравшей к этому времени силу финансовой олигархией (создание Бреттон-Вудской системы, июль 1944 г.), ставшая очередной ступенькой к выходу из циклической кризисно-депрессивной зависимости за счет *внешней экспансии США*, чему в решающей степени способствовало развязывание Второй мировой войны, в ходе и по результатам которой сами Соединенные Штаты, потеряв минимальное количество живой силы (учитывая размах морских и сухопутных операций), захватили мировое господство в международной политике, «сколотили»

американоцентричную систему транснациональной экономики, начали реальную подготовку к новой «третьей мировой» войне, чтобы извлечь из нее максимум выгод, связанных с возможно полным доминированием в мире.

Список литературы

1. Cunningham R. M. *Economic History of the United States: Rises and Crises*. Wash., East Coast Economic Society, 1987. 580 p.
2. Ануреев С. В. Денежно-кредитная политика, диспропорции и кризисы. М.: КНОРУС, 2009. 448 с.
3. Бархатов В. И., Плетнев Д. А. Конец «конца истории» и будущее экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 2 (436). С. 7—8.
4. Валовой Д. В. Экономика: взгляды разных лет. М.: Наука, 1989. 454 с.
5. Вознесенский Н. А. Военная экономика СССР в период Отечественной войны. М.: Госполитиздат, 1947. 192 с.
6. Глазьев С. Ю. О создании систем стратегического планирования и управления научно-техническим развитием // Инновации. 2020. № 2 (256). С. 14—23. doi 10.26310/2071-3010.2020.256.2.002.
7. Делягин М. Г. Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис. М.: Вече, 2008. 528 с.
8. Зембатова Б. В. Планирование: простые и сложные истины. М.: Наука, 1990. 144 с.
9. Каким быть плану: дискуссии 20-х годов: Статьи и современный комментарий / сост.: Э. Б. Корицкий. Л.: Лениздат, 1989. 224 с.
10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002. 352 с.
11. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. Т. 21. М.: Изд-во полит. лит., 1968. 698 с.
12. Никифоров А. А., Антипина О. Н., Миклашевская Н. А. Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика. М.: Дело и Сервис, 2008. 534 с.
13. Политическая экономия: учебник / [Островитянов К. В. и др.]. М.: Политиздат, 1954. 453 с.

Сведения об авторах

Минат Валерий Николаевич — кандидат географических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента Рязанского государственного агротехнологического университета им. П. А. Костычева, Рязань, Россия. minat.valera@yandex.ru

Чепик Анатолий Георгиевич — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры национальной и региональной экономики Рязанского государственного университета им. С. А. Есенина, Рязань, Россия. chepik56@inbox.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 151—160.*

WORLD WAR II AS THE MAIN ANTI-CRISIS MEASURE FOR THE DEVELOPMENT OF AMERICAN INDUSTRY (1939—1945)

V. N. Minat

Ryazan State Agrotechnological University named after P. A. Kostychev, Ryazan, Russia. minat.valera@yandex.ru

A. G. Chepik

Ryazan State University named after S. A. Yesenina, Ryazan, Russia. chepik56@inbox.ru

The purpose of this study is to identify trends in the development of American industry in the context of stabilization and acceleration of the economic development of the United States and structural changes in the national production complex during the Second world war due to the growth of the military-industrial component. To achieve this purpose, it is necessary to consistently solve a number of tasks, the most important of which the authors consider as possible implementation of a historical statistical and economic analysis of the main indicators of the development of American industry in the time period we are interested in, with subsequent interpretation of the results, based on some methodological provisions, describing the direction of economic development.

Keywords: *World War II, US industry, economic crisis, militarization of US industry, monopolization of production, concentration of industrial production, state-monopolistic regulation, planned regulation of the economy.*

References

1. Cunningham R. M. (1987) *Economic History of the United States: Rises and Crises*. Wash., East Coast Economic Society. 580 p.
2. Anureev S. V. (2009) *Denezhno-kreditnaya politika, disproporcii i krizisy* [Monetary policy, imbalances and crises]. Moscow, KNORUS. 448 p. [in Russ.].
3. Barhatov V. I., Pletnev D. A. (2020) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 2 (436), pp. 7—8 [in Russ.].
4. Valovoj D. V. (1989) *Ekonomika: vzglyady raznyh let* [Economics: views from different years]. Moscow, Nauka. 454 p. [in Russ.].
5. Voznesenskij N. A. (1947) *Voennaya ekonomika SSSR v period Otechestvennoj vojny* [Military economy of the USSR during the Patriotic war]. Moscow, Gospolitizdat. 192 p. [in Russ.].
6. Glaz'ev S. Yu. (2020) *Innovacii*, no. 2 (256), pp. 14—23, doi 10.26310/2071-3010.2020.256.2.002 [in Russ.].
7. Delyagin M. G. (2008) *Drajv chelovechestva. Globalizaciya i mirovoj krizis* [Drive of humanity. Globalization and the global crisis]. Moscow, Veche. 528 p. [in Russ.].
8. Zembatova B. V. (1990) *Planirovanie: prostye i slozhnye istiny* [Planning: simple and complex truths]. Moscow, Nauka. 144 p. [in Russ.].
9. Korickij E. B. (comp.). (1989) *Kakim byt' planu: diskussii 20-h godov: Stat'i i sovremennyj kom-mentarij* [What should be the plan: discussions of the 20s: Articles and modern commentary]. Leningrad, Lenizdat. 224 p. [in Russ.].
10. Kejns Dzh. M. (2002) *Obschaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg* [General theory of employment, interest, and money]. Moscow, Helios ARV. 352 p. [in Russ.].
11. Lenin V. I. (1968) *Polnoe sobranie sochinenij* [Complete works]. Vol. 21. Moscow, Political literature Publ. 698 p. [in Russ.].
12. Nikiforov A. A., Antipina O. N., Miklashevskaya N. A. (2008) *Makroekonomika: nauchnye shkoly, koncepcii, ekonomicheskaya politika* [Macroeconomics: scientific schools, concepts, economic policy]. Moscow, Business and Service. 534 p. [in Russ.].
13. Ostrovityanov K. V. (1954) *Politicheskaya ekonomiya* [Political economy]. Moscow, Politizdat. 453 p. [in Russ.].