

Grey Scale #13

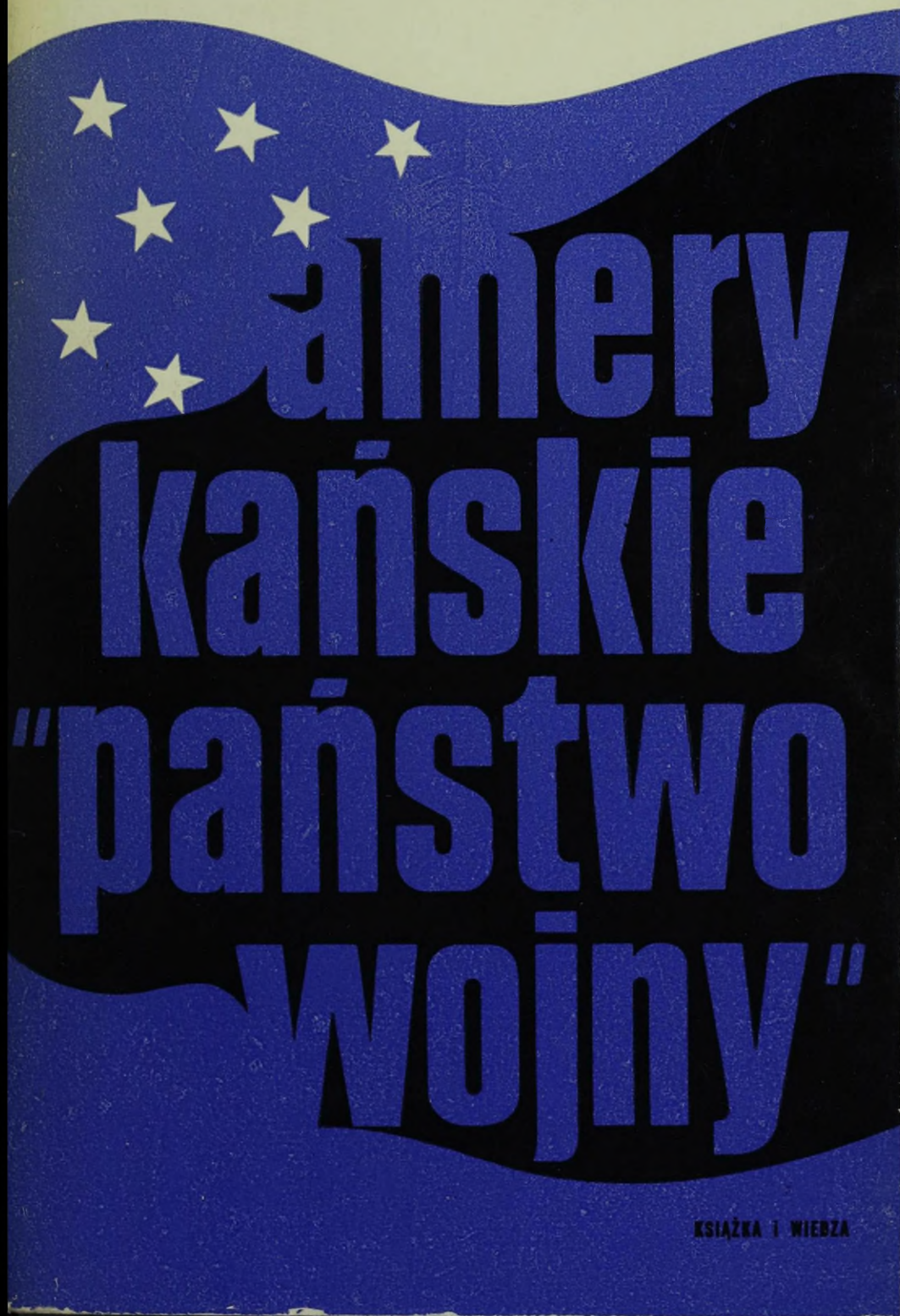


DANES-PICTA.COM

A 1 2 3 4 5 6 M 8 9 10 11 12 13 14 15 B 17 18 19



MARIUSZ GULCZYŃSKI



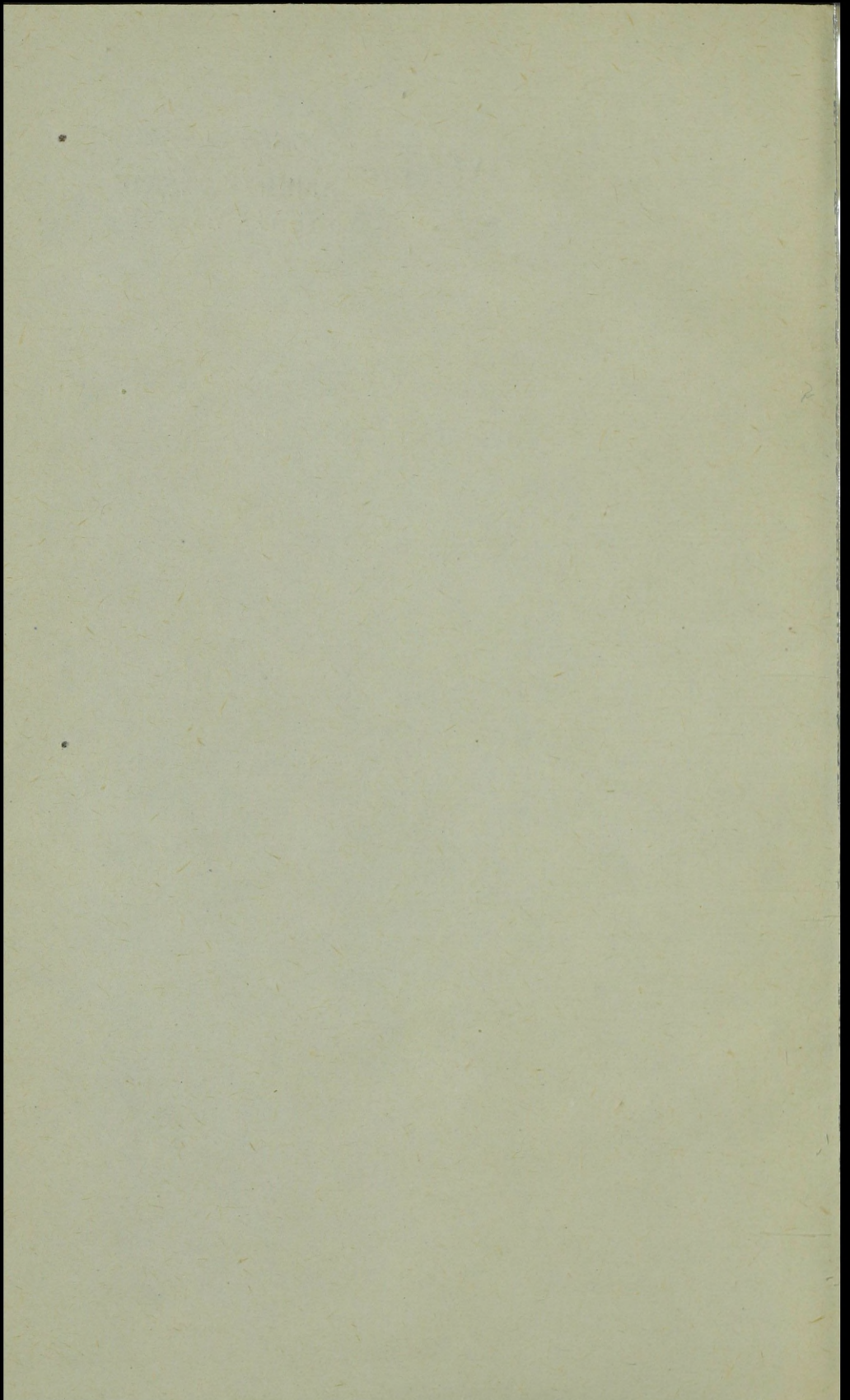
MARIUSZ GULCZYŃSKI

**Amery
kańskie
"państwo
wojny"**

KSIAŻKA I WIEDZA

Mariusz Guleczyński

AMERYKAŃSKIE
„PAŃSTWO WOJNY”



dep.
✓
Mariusz Gulczyński

AMERYKAŃSKIE „PAŃSTWO WOJNY”



Książka i Wiedza • Warszawa • 1972

Okładkę projektował: Jerzy Kępkiewicz

Redaktor: Wiktor Osiatyński

24579



WSTĘP

Jednym z najbardziej niepokojących zjawisk ostatniego ćwierćwiecza było utrwalanie dominującej roli militarnych sił i metod w rozstrzyganiu różnorodnych problemów politycznych i gospodarczych przez rząd Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej. Próby analizy tego niebezpiecznego dla ludzkości i narodu amerykańskiego wynaturzenia mają nie tylko poznawcze znaczenie, ale służą określeniu trwałości tego procesu oraz środków jego ograniczania i przewycięzania. Służą oczywiście tym lepiej, im trafniej i pełniej obnażają autentyczne przesłanki i siły społeczne determinujące postępującą militaryzację polityki i gospodarki najpotężniejszego mocarstwa kapitalistycznego.

Zadanie to bynajmniej nie jest proste, gdyż procesy militaryzacji, z jakimi mamy do czynienia współcześnie w USA, pod wieloma względami odbiegają od tych, które znamy z wcześniejszej praktyki tego państwa oraz innych mocarstw imperialistycznych.

Świadczy o tym między innymi trwałość i terytorialny zakres militarnej ekspansywności Stanów Zjednoczonych. Zaraz po zakończeniu wojny z koalicją faszystowską siły zbrojne USA zapoczątkowały — trwający niemal nieprzerwanie do czasów współczesnych — cykl interwencji, zbrojnych demonstracji i wojen lokalnych. W okresie minionego ćwierćwiecza nie było

ani jednego roku, w którym mocarstwo to nie podejmowałoby prób narzucenia przemocą innym narodom swej woli. Oficjalne wydawnictwo Kongresu USA podaje wykaz 54 spornych problemów międzynarodowych, które rząd federalny usiłował rozstrzygnąć środkami przemocy militarnej¹. Dwukrotnie — w Korei i w Wietnamie — doprowadziło to do najbardziej dramatycznych i krwawych konfliktów od zakończenia drugiej wojny światowej. Obiektem militarnej ekspansywności USA były narody obu półkul i wszystkich kontynentów — poczynając od ingerencji w wojnach domowych w Chinach i w Grecji, poprzez interwencje zbrojne w Korei, na Filipinach, w Gwatemali i Dominikanie, akcje zbrojne przeciwko Kubie, operacje przeciwko demokratycznym rządóm Lumumby i Gizengi w Kongo-Kinszasa, do agresji w Indochinach i jawnego popierania antyarabskiej agresji Izraela na Bliskim Wschodzie. W 1970 r. w 119 krajach świata stacjonowało ponad milion uzbrojonych Amerykanów, z tego 401 000 w Indochinach i 237 500 w bazach rozmieszczonych w innych państwach Dalekiego Wschodu, 291 000 w Europie zachodniej, 25 000 w rejonie Morza Karaibskiego i 47 000 w innych regionach świata². Skala agresywności USA w minionym ćwierćwieczu jest zjawiskiem bez precedensu w historii i w pełni uzasadnia adekwatność terminu „światowego żandarma”, jakim się zwykło określać potocznie to państwo.

Również rozmiary zaangażowania sił ludzkich i środków materialnych w dzieło zbrojnej ekspansji kwalifikują Stany Zjednoczone jako najbardziej zmilitaryzowane państwo świata. W 1970 r. pod bronią znajdowało się 8,7% obywateli USA w wieku 18—45 lat, co stanowiło najwyższy po Portugalii odsetek w świecie³. Wysokość wydatków wojskowych w przeliczeniu na

jednego mieszkańca wynosi w tym państwie około 500 dolarów, czyli dużo więcej niż przeciętny poziom dochodu większości narodów.

Realizacja zadań polityki militarnej pochłania gros olbrzymich środków finansowych znajdujących się w dyspozycji rządu federalnego. „Od zakończenia drugiej wojny światowej wydaliśmy na zbrojenia i siły zbrojne więcej niż bilion dolarów, czyli $\frac{2}{3}$ wszystkich wydatków federalnych — stwierdza się w sprawozdaniu z konferencji kongresmenów i naukowców opublikowanym pod nazwą *Amerykański militarizm 1970*. — Obecnie niemal 80% wydatków federalnych idzie na obronę i związane z nią cele; są to sumy większe niż łączne nakłady władz federalnych i lokalnych na opiekę społeczną, ochronę zdrowia, oświatę, budownictwo mieszkaniowe i rolnictwo”⁴.

Następstwem tego procesu są istotne przekształcenia w systemie politycznym i ekonomicznym USA.

W sferze politycznej nastąpiło wyraźne skoncentrowanie aktywności agend rządowych na funkcjach związanych z przygotowaniem i stosowaniem przemocy militarnej, kosztem zepchnięcia na plan dalszy funkcji o charakterze cywilnym, w szczególności związanych z socjalnymi formami interwencjonizmu państwowego. Obrazują to przytoczone wyżej dane o rażącej dysproporcji wydatków państwowych na cele militarne i cywilne. Potwierdzają to także dowody militaryzacji aparatu państwowego. Zadaniem o jednoznacznie wojennym charakterze zajmuje się współcześnie cała konstelacja instytucji federalnych, daleko wykraczająca poza biura Pentagonu i obejmująca czołowe organa władzy państwowej, z Białym Domem i Kapitołem włącznie. Aparat militarny, do którego zalicza się wojskowy i cywilny personel sił zbrojnych oraz militarnych agend rządu federalnego, zmajory-

zował całą biurokrację federalną. O ile w latach trzydziestych pracownicy państwowi realizujący zadania o charakterze cywilnym stanowili 60 i więcej procent tej administracji, to w latach sześćdziesiątych ich udział zmniejszył się do dwudziestu procent; na pierwszy plan wysunął się natomiast aparat militarny. Stanowi on najliczniejszą, niemal 5-milionową grupę, obejmującą $\frac{4}{5}$ ogółu pracowników rządu federalnego⁵.

Takie skoncentrowanie sił i środków, jak również dowody preferowania rozstrzygnięć militarnych w całokształcie działalności rządu federalnego świadczą, iż Stany Zjednoczone zyskały wiele cech właściwych dla takiej formy organizacji państwowej, którą zwykło się określać w języku politycznym mianem „państwa wojny”.

W sferze ekonomicznej następstwem polityki utrzymywania wysokich wydatków militarnych było powstanie i rozwój przemysłu zbrojeniowego, stanowiącego współcześnie trwałą i istotną część gospodarki północnoamerykańskiej. Około 20% aparatu produkcyjnego przemysłu przetwórczego USA wytwarza sprzęt wojenny. Trwałość tego specyficznego popytu oraz istotne różnice pomiędzy wytwarzaniem nowych typów uzbrojenia a produkcją cywilną doprowadziły do wykształcenia przedsiębiorstw nastawionych głównie bądź wyłącznie na obsługę zamówień militarnych. Około 120 tysięcy firm prywatnych — zarówno wielkich koncernów, jak i średnich oraz małych przedsiębiorstw — uzależniło swój los i prosperity od ciągłości polityki sprzyjającej utrzymywaniu się wysokiego poziomu wydatków militarnych.

W tym zakresie interesy prywatnych firm zbrojeniowych zbiegły się z dążeniami militarnych agend władz państwowych USA. Na tej podstawie wytwarzały się różnorodne powiązania, których efektem jest

symbioza zmilitaryzowanej części aparatu państwowego i prywatnego byznesu, określana mianem „kompleksu militarno-przemysłowego”.

Wśród rozmaitych interpretacji przyczyn tego zjawiska największą popularność zyskały koncepcje wskazujące na grupy profesjonalne związane z militarystką jako na głównych bądź jedynych sprawców militaryzacji życia gospodarczo-politycznego USA. Członkowie tych grup są bowiem w sposób najbardziej widoczny i jednoznaczny zainteresowani w preferowaniu rozstrzygnięć politycznych i ekonomicznych sprzyjających utrwalaniu siły i rangi sektora militarnego, a wraz z tym i własnej pozycji w hierarchii społeczno-politycznej USA. Koncepcję tę można określić mianem „samoródtwa militarystyki”, gdyż zakłada ona, iż militarystyka sama się zrodziła i własną przedsiębiorczością oraz wpływami zabezpiecza sobie warunki dalszego rozwoju, zniewalając lub neutralizując inne siły w amerykańskiej strukturze władzy. Rzecznicy takiego poglądu ograniczają pole obserwacji do militarnego establiszmentu, niekiedy zawężanego wyłącznie do profesjonalnych wojskowych, kiedy indziej zaś poszerzanego także o cywilny personel instytucji rządowych realizujących zadania militarne oraz o właścicieli i pracowników zakładów zbrojeniowych. W interpretacji tej za główny czynnik stymulujący rozwój militarystyki w USA uznaje się dążenie militarystów do wzmocnienia swych pozycji, a postępy w tym zakresie są przyjmowane za główny miernik stopnia militaryzacji. Ze względu na pejoratywne traktowanie militarystyki i demaskowanie jej zbrodniczości koncepcja ta cieszy się popularnością nie tylko w świecie kapitalistycznym. Jednakże powielający ją publicyści zazwyczaj przeoczą, że traktuje ona militarystykę jako samorodne zjawisko o naskórkowym charakterze;

coś w rodzaju kłopotliwej choroby, która może przydarzyć się wszędzie i zawsze, gdyż wojskowi — podobnie zresztą jak i przedstawiciele wielu innych grup zawodowych — na ogół wszędzie chcieliby awansować w hierarchii społecznej. Powody popularności koncepcji „samorództwa militarizmu” są dość oczywiste — definiuje ona sprawców militaryzacji w sposób rokujący największe szanse przewyciężenia tego wynaturzenia w oparciu o wewnętrzne siły olbrzymiej wielkości Amerykanów zajmujących się działalnością cywilną, bez potrzeby jakichkolwiek przeobrażeń ustrojowych czy mobilizacji antyimperialistycznego frontu zagrożonej globalną agresywnością USA ludzkości. Taka „recepta” na militarizm byłaby właściwa, gdyby koncepcja „samorództwa militarizmu” opierała się na prawdziwej i kompletnej ocenie sił społeczeństwa amerykańskiego zainteresowanych w postępach militarizmu. Jednakże głębsza analiza rzeczywistości prowadzi do wniosku, że wszystkie wersje tej teorii zostały skonstruowane z pominięciem analizy realnych możliwości samowolnego przesądzania polityki Stanów Zjednoczonych przez siły stanowiące kompleks militarno-przemysłowy oraz przyczyn, dla których szerokie kręgi burżuazji i inne siły społeczeństwa amerykańskiego przyzywały na wzrost wydatków wojskowych i agresywności państwa.

Analiza rzeczywistości amerykańskiej ujawnia, iż przesłanki militaryzacji polityki i gospodarki tego państwa są o wiele głębsze i bardziej złożone, niż wynikałoby to z teorii „samorództwa militarizmu”. Poza oligarchią instytucji i przedsiębiorstw wchodzących w skład kompleksu militarno-przemysłowego, z natury rzeczy zainteresowaną w preferowaniu militarnych rozstrzygnięć w sprawach międzynarodowych i wewnętrznych oraz we wzroście wydatków na cele wo-

jenne, za polityką taką opowiadają się w różnym stopniu także i inne grupy burżuazji amerykańskiej, które czerpią korzyści z racji:

— podtrzymywania i pobudzania koniunktury gospodarki amerykańskiej przez produkcję zbrojeniową, nie stanowiącą konkurencji dla prywatnej przedsiębiorczości kapitalistycznej w ogóle, a w określonym stopniu również i niekonkurencyjną w stosunku do produkcji na rynek cywilny;

— ograniczania nadmiernego bezrobocia i utrzymywania „pokoju klasowego” takimi środkami, które zwiększają zależność mas pracujących od systemu kapitalistycznego oraz prowadzą do identyfikacji ich dążeń i celów politycznych z ekspansjonistycznym programem burżuazji północnoamerykańskiej;

— skierowania tzw. „rewolucji naukowo-technicznej” na tory „rewolucji w uzbrojeniu”, co pozwala na sfinansowanie jej ze środków ogólnospołecznych przy jednoczesnym przejmowaniu płynących stąd korzyści przez kapitał prywatny oraz wiąże znaczną część środków naukowych z programem globalnej ekspansji imperialistycznej USA;

— zabezpieczania przez siły zbrojne USA zagranicznych operacji 15 tys. czołowych monopolii, kontrolujących przeszło połowę światowego eksportu kapitałów, których potęga ekonomiczna i polityczna uwarunkowana jest swobodą penetracji gospodarki innych narodów.

Wszystkie te czynniki — globalny zakres terytorialny ekspansji militarnej USA i permanentne utrzymywanie stanu napięcia wojennego, rozmiary sił zaangażowanych w realizację tej polityki oraz ich pozycja w strukturze władzy państwowej i w systemie gospodarczym, wreszcie różnorodne motywy zainteresowania w stymulowaniu i podtrzymywaniu militarystyki przez

szerokie kręgi burżuazji północnoamerykańskiej — obrazują złożoność omawianego tu zjawiska. Wyjaśnienie jego przesłanek i natury wymaga więc przeprowadzenia równie wielostronnych i kompleksowych analiz. Ograniczanie się do najbardziej nawet wyczerpującego zbadania tylko jednej z sił determinujących jego rozwój — czy to do grup tworzących kompleks militarno-przemysłowy, czy też kapitału zainteresowanego w imperialistycznej ekspansji za granicą lub w podtrzymywaniu i pobudzaniu koniunktury gospodarczej przy pomocy wydatków wojennych — nie uprawnia jeszcze do odpowiedzi na węzłowe pytania: jakie są przesłanki przekształcania się Stanów Zjednoczonych w „państwo wojny” oraz jakie są szanse zahamowania i ograniczenia tego groźnego dla ludzkości procesu? Kompetentną odpowiedź na te pytania można uzyskać dopiero po zanalizowaniu interesów i celów wszystkich kształtujących politykę USA sił klasy rządzącej i grup stanowiących jej polityczne oparcie w społeczeństwie amerykańskim.

Wychodząc z przedstawionych powyżej założeń, autor niniejszej pracy postawił sobie za zadanie:

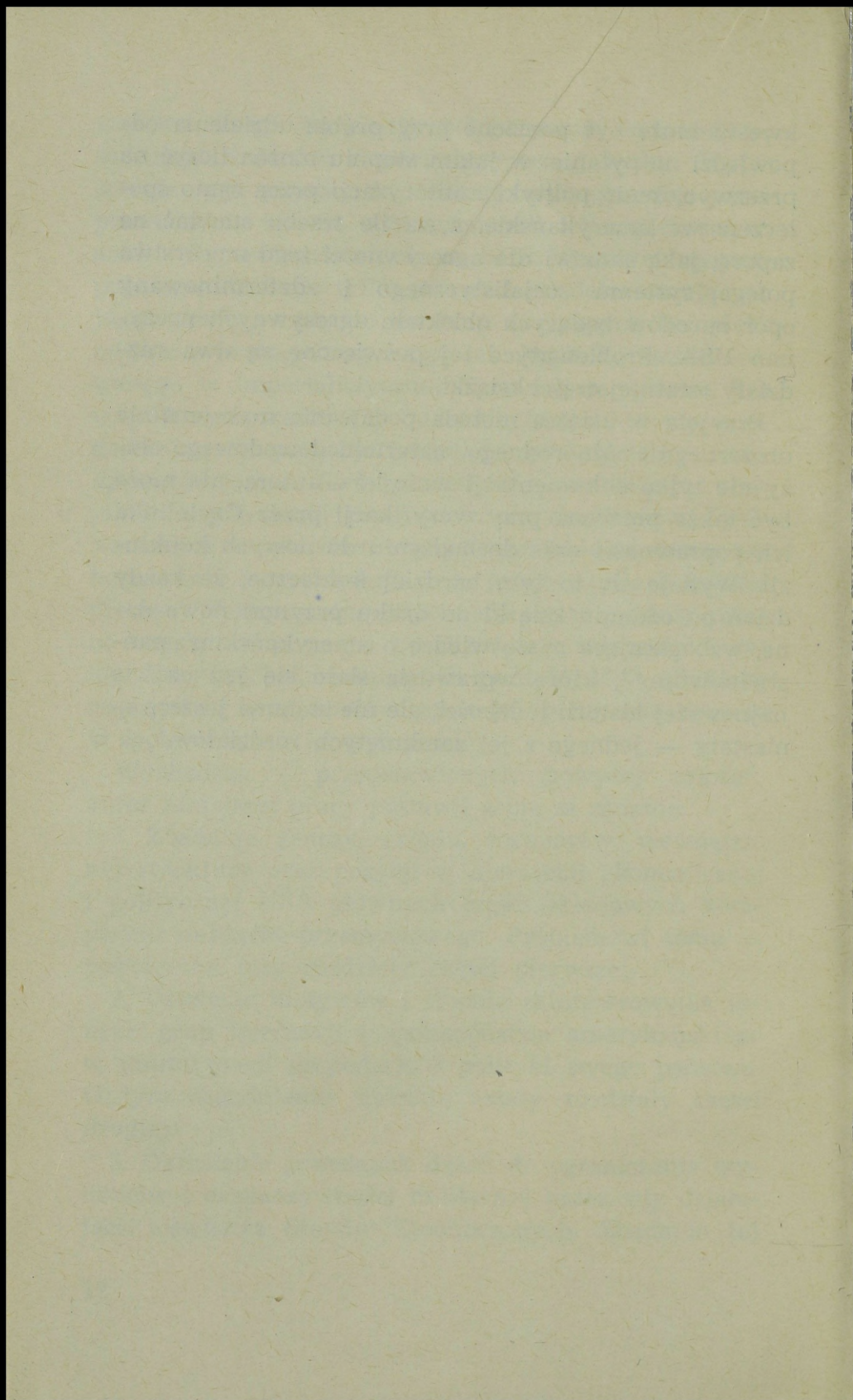
1. Zbadanie genezy, składu, rozmiarów, wewnętrznej struktury oraz pozycji w hierarchii ekonomicznej i politycznej USA głównych części składowych kompleksu militarno-przemysłowego. Problemowi temu są poświęcone trzy rozdziały części pierwszej.

2. Ustalenie motywów i stopnia zainteresowania innych grup burżuazji i społeczeństwa amerykańskiego w militaryzacji gospodarki i polityki swego państwa. O tym zagadnieniu traktują cztery rozdziały części drugiej.

3. Określenie przesłanek dążeń do ograniczania wydatków i ekspansywności militarnej przez siły działające wewnątrz Stanów Zjednoczonych. Zbadanie tej

kwestii może być pomocne przy próbie udzielenia odpowiedzi na pytanie: w jakim stopniu można liczyć na przewyższenie polityki militaryzacji przez samo społeczeństwo amerykańskie, a na ile trzeba stawiać na zapórę, jaką stanowi dla agresywności tego mocarstwa potęga systemu socjalistycznego i zdeterminowany opór narodów będących obiektem agresywnych poczynań USA. Problematyce tej poświęcone są dwa rozdziały ostatniej części książki.

Przyjęta w książce metoda podawania maksymalnie obszernego i różnorodnego materiału dowodowego służy nie tylko dokumentacji wniosków autora, ale może być także pomocna przy weryfikacji przez Czytelnika ich poprawności oraz dochodzeniu do nowych konkluzji. Wydaje się to tym bardziej konieczne, że każdy dzień po oddaniu książki do druku przynosi nowe dane, wzbogacające naszą wiedzę o amerykańskim „państwie wojny”, które wprawdzie stało się już częścią najnowszej historii ludzkości, ale nie stanowi jeszcze — niestety — jednego z jej zamkniętych rozdziałów.



GENEZA I SKŁAD KOMPLEKSU MILITARNO-PRZEMYSŁOWEGO

Kompleks militarno-przemysłowy integruje całość kształtu instytucji państwowych i prywatnych realizujących zadania polityki militarnej Stanów Zjednoczonych. Jego powstanie i historia są odzwierciedleniem procesu przekształcania się państwa amerykańskiego w „państwo wojny”, postępującej adaptacji do tych celów organów władzy federalnej oraz aparatu produkcyjnego, jak również utrwalania dominującej roli militarizmu w rozstrzyganiu kluczowych problemów polityki zagranicznej, rozwoju gospodarczego, postępu naukowo-technicznego oraz ideologicznego jednoczenia narodu.

Wchodzące w skład kompleksu militarno-przemysłowego grupy są zainteresowane w podtrzymywaniu takiej polityki, gdyż od tego jest uzależniona ich ranga kapitałowa i polityczna: proporcje udziału w budżecie państwowym, zyski z produkcji uzbrojenia, miejsce w hierarchii rządzących grup oligarchii burżuazyjnej itp. W tej sytuacji kluczem do wyjaśnienia źródeł militaryzacji USA oraz przewidywania dalszego rozwoju tego procesu może być przede wszystkim analiza pozycji sił tworzących tę symbiozę oraz ich rzeczywistego wpływu na kierunki i metody polityki Stanów Zjednoczonych.

Wyjaśnienie tych problemów można uzyskać jedynie w wyniku rzetelnego i szczegółowego rachunku sił kapitałowych i politycznych; natomiast waga tego zagadnienia usprawiedliwia drobiazgowość, z jaką rachunek ten będzie dokonywany w niniejszej części pracy.

POWSTANIE KOMPLEKSU MILITARNO-PRZEMYSŁOWEGO

Na ukształtowanie się kompleksu militarno-przemysłowego w USAłożyło się wiele czynników, stymulujących angażowanie znacznej części przedsiębiorstw prywatnych i agend państwowych w realizację zadań militarnych oraz sprzyjających integracji tych dwukomponentów w spójną całość, występującą na zewnątrz jako jednolita siła polityczna. Wyjaśnienia genezy tego zjawiska należy więc szukać badając: a) proces trwałego wiązania się części przedsiębiorstw prywatnych z produkcją zbrojeniową oraz b) okoliczności koncentracji przeważającej części sił i środków rządu federalnego na zadaniach militarnych.

1. Geneza przemysłu zbrojeniowego w USA

„Do ostatniego z naszych konfliktów światowych Stany Zjednoczone nie posiadały przemysłu zbrojeniowego — mówił w pożegnalnym orędziu prezydent Eisenhower. — Amerykańscy wytwórcy plugów mogli, gdy wymagała tego sytuacja, równie dobrze produkować miecze”¹.

Opinia ta znajduje potwierdzenie w faktach. Wynikało to jednak nie tyle z pacyfistycznych skłonności byznesu amerykańskiego, co ze specyfiki rozwoju ka-

pitalizmu w USA do lat trzydziestych XX wieku. O specyfice tej przesądzały szerokie możliwości poszerzania wewnętrznego rynku cywilnego oraz niestabilność popytu militarnego.

Rynek cywilny był w tym kraju bardziej chłonny niż w jakimkolwiek innym państwie kapitalistycznym, głównie dzięki szerokim możliwościom i potrzebom związanym z zagospodarowywaniem olbrzymiego — poszerzanego przez całe pierwsze stulecie istnienia USA — terytorium państwowego Stanów Zjednoczonych. Przystosowanie rolnictwa amerykańskiego do potrzeb kapitalistycznej gospodarki industrialnej, wykorzystywanie bogatych zasobów surowcowych, rozbudowa komunikacji kolejowej, wodnej i samochodowej — wszystko to stwarzało trwalsze i korzystniejsze warunki pomnażania kapitałów niż produkcja na potrzeby wojska.

Co więcej, rynek militarny w Stanach Zjednoczonych był o wiele mniej stabilny niż w europejskich państwach kapitalistycznych. Przyczyniły się do tego różnice w sposobach podbojów imperialistycznych. O ile europejskie metropolie przekształcały na ogół uzależnione kraje w kolonie, w których sprawowały pełnię władzy politycznej, głównie przy pomocy stacjonujących tam sił zbrojnych, to Stany Zjednoczone od samego początku przyjęły model zniewalania innych narodów określany współcześnie mianem neokolonialnego. Zwalniało to z konieczności utrzymywania stałych korpusów ekspedycyjnych i umożliwiało drastyczne redukcje rozmiarów sił zbrojnych (a zatem i minimalizowanie zakupów wojennych) natychmiast po zakończeniu każdej z wojen. Jednocześnie — dzięki korzystnemu położeniu geograficznemu oraz dysponowaniu potencjałem przemysłowym, którego mobilizacja mogła zabezpieczyć potrzeby amerykań-

skich sił zbrojnych na wypadek wojny — Stany Zjednoczone niedługo po zakończeniu wojny z Anglią o niepodległość uzyskały niemal absolutne poczucie bezpieczeństwa. W tej sytuacji obciążanie gospodarki kosztami utrzymywania przemysłu zbrojeniowego jako stałej części aparatu produkcyjnego nie było konieczne.

Efemeryczny charakter popytu na produkcję wojenną odstręczał przedsiębiorców kapitalistycznych od wiązania się z nią w sposób trwalszy, dopóki tej wstrzemięźliwości nie podważyły zarówno kryzys rynku cywilnego, jak i stabilizacja rynku militarnego.

Pułkownik Robert N. Ginsburgh analizując historię strategii amerykańskiej podkreśla, iż do czasu drugiej wojny światowej niezmiennie panowała reguła polegania na silnej gospodarce cywilnej — mobilizowanej do produkcji sprzętu wojennego w wypadkach konfliktów zbrojnych². „W Stanach Zjednoczonych — w odróżnieniu od państw europejskich — nie było systemu popierania przez rząd prywatnych firm produkujących broń — potwierdza specjalista od problematyki militarnej w tygodniku *Business Week*, John S. Tompkins. — Siły lądowe miały własne arsenały, a siły morskie własne stocznie. W czasie pokoju nie było żadnych większych zakupów sprzętu wojennego z wyjątkiem samolotów”³.

Wprawdzie u źródeł potęgi szeregu czołowych monopolistów amerykańskich leżały zyski z produkcji i handlu bronią, to jednak trwałe pozycje w świecie kapitału zdobywały one przez umocnienie się w cywilnych dziedzinach gospodarki⁴. Du Pont de Nemours ukonstytuował się w gospodarce amerykańskiej jako monopolista w produkcji prochu, panując w tej dziedzinie nieprzerwanie od początku XIX wieku do pierwszej wojny światowej, podczas której 40% amunicji zu-

żytej przez aliantów pochodziło z fabryk tego koncernu. Jednakże już w okresie międzywojennym — według oficjalnych danych towarzystwa — artykuły militarne stanowiły zaledwie 2% całej jego produkcji. Remington, który swój start w wielkim byzniesie zawdzięczał masowej produkcji broni palnej, uznał za celowe inwestowanie zdobytych na tej drodze kapitałów głównie w produkcję maszyn do pisania i szycia oraz maszyn rolniczych.

Pierwsza wojna światowa była dla monopoli amerykańskich szczególnie korzystnym okresem prosperity. Autorzy głośnej w okresie międzywojennym publikacji pt. *Handlarze śmiercią* podają, iż nadzwyczajne zyski osiągane z dostaw wojennych przyniosły niemal trzykrotny wzrost dochodów netto U. S. Steel Co, a w przypadku koncernu Bethlehem Steel — aż dziesięciokrotny. Zyski General Motors wzrosły z około 7 mln rocznie w czasie pokoju do 21,7 mln rocznie w latach wojny.

Nie brakowało chętnych do kontynuowania tego zyskowego proceduru także i w latach międzywojennych. Świadczą o tym przytaczane przez autorów książki *Handlarze śmiercią* próby torpedowania inicjatyw rozbrojeniowych Ligi Narodów, podejmowane przez kilka amerykańskich firm zajmujących się produkcją okrętów wojennych. Jednakże wiele faktów przemawia za tym, że decydujące ośrodki kapitału traktowały nadzwyczajne zyski z lat wojny głównie jako środek do umocnienia swych pozycji na rynku cywilnym. Podjęta przez Kongres w 1930 r. z inicjatywy senatora Geralda Nye'a wielka kampania ścigania „handlarzy śmiercią” dowodzi raczej ich słabości i skutecznego blokowania tej korzystnej drogi konkurencji międzykapitalistycznej. Znajduje to także potwierdzenie w fakcie, że wszystkie potępione przez

komisję wypadki nadużyć związane były z okresem pierwszej wojny światowej⁵. Popyt na sprzęt i usługi przeznaczone dla celów militarnych był w Stanach Zjednoczonych do czasu drugiej wojny światowej stosunkowo nieznaczny i wynosił tylko od 7,4 do 14,9% ogólnej sumy zakupów państwowych, podczas gdy w innych mocarstwach imperialistycznych przeznaczano na te cele bez porównania większą część budżetu państwowego⁶.

Zmiana, jaka nastąpiła po drugiej wojnie światowej, była drastycznym zaprzeczeniem poprzedniej tradycji. Po raz pierwszy w dziejach USA powstał przemysł zbrojeniowy jako znacząca i stała część aparatu produkcyjnego. Według opinii organu wielkiego biznesu amerykańskiego, *Business Week*, „produkcja uzbrojenia stała się największym przemysłem (...) cztery razy większym niż wynosząca 10 mld dolarów rocznie produkcja największego przemysłu na świecie — przemysłu naftowego”⁷. Przekonanie, że przemysł zbrojeniowy stanowi współcześnie znaczny element pejzażu gospodarczego USA, jest w literaturze amerykańskiej powszechne.

Problemem spornym jest natomiast termin powstania przemysłu zbrojeniowego jako stałej części aparatu produkcyjnego USA. Koła oficjalne przyjmują na ogół wersję sformułowaną przez prezydenta Eisenhowera: „W połowie 1953 r., po zakończeniu wojny koreańskiej, zdecydowałem, że nie powinniśmy stać się ponownie tak słabi, by zachęcać do agresji. Ta decyzja przesądziła o utrzymaniu dużych rozmiarów budżetu militarnego w czasie pokoju, co stworzyło nowy precedens”⁸. Autor jednoznacznie traktuje tę decyzję jako kamień węgielny powstania zarówno silnego establishmentu militarnego, jak i biznesu zainteresowanego w ciągłym wzroście zbrojeń.

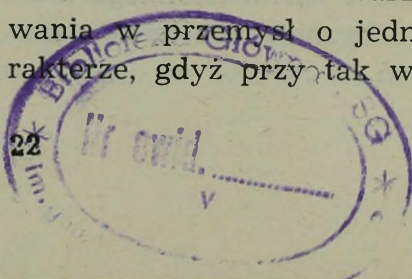
Eisenhower był bezsprzecznie pierwszym prezydentem w dziejach USA, który konsekwentnie odszedł od tradycji minimalizowania wydatków i sił militarnych po zakończeniu działań wojennych. Wydaje się jednak, iż przypisywał on swej decyzji zbyt dużą moc sprawczą. Fakty dowodzą raczej, że przemysł zbrojeniowy USA nie został bynajmniej powołany do życia — jak chce Eisenhower — w następstwie decyzji prezydenta powodowanego intencją „odstraszenia agresji”, grożącej jakoby Stanom Zjednoczonym, lecz tworzył się w trakcie bardziej długotrwałego i wielostronnie uwarunkowanego procesu.

Głównymi wyznacznikami postępów tego procesu było:

1) powstanie aparatu produkcyjnego nastawionego na produkcję sprzętu wojennego,

2) wiązanie się części prywatnych przedsiębiorstw w sposób trwały z tą dziedziną produkcji.

Przesłanki wyjścia poza mobilizację przemysłu cywilnego do produkcji na potrzeby wojenne i stworzenia znacznego aparatu produkcyjnego o charakterze ściśle zbrojeniowym po raz pierwszy wystąpiły wyraźniej podczas drugiej wojny światowej. Zarysowały się one głównie w dwu dziedzinach: rozbudowy przemysłu lotniczego oraz budowy przemysłu atomowego. W momencie wybuchu drugiej wojny światowej, w 1939 r., amerykański przemysł budowy samolotów, przy wykorzystaniu mocy wytwórczych w 75%, wyprodukował tylko 5865 samolotów, w tym 940 wojskowych. Natomiast program przedstawiony przez Roosevelta w orędziu do Kongresu z 6 stycznia 1942 r. zakładał budowę 60 000 samolotów bojowych w 1942 r. i 125 000 w 1943 r. Stwarzało to konieczność inwestowania w przemysł o jednoznacznie militarnym charakterze, gdyż przy tak wielkich rozmiarach produk-



cji 5% mocy wytwórczych tej gałęzi całkowicie wystarczyłoby na zaspokojenie popytu cywilnego po zakończeniu działań wojennych.

W wypadku przemysłu atomowego, tworzonego w latach wojny całkowicie od podstaw, możliwość cywilnego spożytkowania jego produkcji była wówczas zbyt mglista, by w ogóle brano ją w rachubę przy rozpatrywaniu kwestii angażowania kapitałów.

Sposób realizacji tych zadań wykazuje fałszywość często podkreślanej po dziś dzień przez producentów broni tezy o czysto patriotycznych motywach angażowania się w tę sferę działalności⁹. Otóż w latach drugiej wojny światowej burżuazja amerykańska korzystając tym chętniej z ożywienia wywołanego koniunkturą wojenną, że dopiero ona umożliwiła przezwyciężenie zastoju wywołanego przez Wielki Kryzys i utrwalonego przez depresję lat 1937—1938. Ograniczała się ona jednak głównie do czasowego przestawienia swej produkcji na potrzeby wojska i stanowczo opierała się inwestowaniu własnych kapitałów w rozbudowę przemysłu o jednoznacznie wojennym przeznaczeniu. Przemysłowcy byli tak nieustępliwi, że po wyasygnowaniu w sierpniu 1940 r. przez Kongres kredytów na zakup 4000 samolotów przyjęli kontrakty na dostawę jedynie 343 samolotów bojowych. Autorzy monografii omawiającej udział sił lotniczych w drugiej wojnie światowej piszą, iż „na wielu ludziach robiło to wrażenie, jak gdyby przemysł lotniczy odmawiał współpracy z rządem, stawiając swe zyski ponad miłość ojczyzny i opóźniając rozwój przemysłu oraz produkcji do niebezpiecznych granic”¹⁰. Oskarżenie to brzmi naiwnie, niemniej jednak jest ono potwierdzeniem faktu, iż granice patriotyzmu burżuazji wyznaczają interesy pomnażania kapitału¹¹.

Podobne opory przeciwko wychodzeniu poza prostą

mobilizację posiadanego aparatu produkcyjnego do potrzeb wojennych i podejmowaniu inwestycji w jego modernizację, rozbudowę oraz budowę zupełnie nowych zakładów przystosowanych do wymogów produkcji wojennej wystąpiły również — acz nie tak ostro — w innych gałęziach przemysłu amerykańskiego.

Ponieważ kapitaliści nie chcieli brać na siebie ryzyka inwestowania w przemysł ściśle militarny, zadanie to z konieczności przejmowało państwo. W rezultacie 77% wszystkich nakładów na rozbudowę aparatu produkcyjnego podczas wojny pochodziło ze środków rządu federalnego. Z państwowych środków zostały zbudowane w czasie drugiej wojny światowej różnorodne przedsiębiorstwa produkujące sprzęt wojskowy i niezbędne do jego wytwarzania materiały.

T a b e l a 1

Przedsiębiorstwa zbudowane przez rząd federalny podczas drugiej wojny światowej ¹²

Przedsiębiorstwa	Wy- kość in- westy- cji w mln dol.	Przedsiębiorstwa	Wy- kość in- westy- cji w mln dol.
Lotnicze	3361	Budowy obrabiarek	142
Stoczniowe	2348	Budowy maszyn i moto- rów elektrycznych	446
Samochodowe	575	Syntetycznego kauczuku	665
Broni palnej	2037	Chemiczne	1207
Materiałów wybuchowych	2700	Atomowe	1300
Stalownie	1286	Inne	1221
Metali kolorowych	1128		

Łączna wartość wszystkich takich zakładów w przemyśle przetwórczym wynosiła 18,4 mld dolarów. *Prywatny byznes amerykański w latach drugiej wojny*

światowej nastawił się na doraźne korzyści z zysków czerpanych zarówno z pełnego uruchomienia własnych mocy produkcyjnych, jak i z prowadzenia produkcji w zakładach państwowych. Przyjęta bowiem w USA praktyka rozbudowy państwowego aparatu produkcyjnego bynajmniej nie uszczuplała sfery działania prywatnego kapitału. Organy państwowe prowadziły bowiem bezpośrednio produkcję jedynie w nieznacznej części zakładów zbudowanych z państwowych środków przed i w czasie drugiej wojny światowej. Zdecydowana większość zbudowanych przez państwo przedsiębiorstw (o wartości około 15 mld dolarów) od początku była eksploatowana przez monopole prywatne na zasadzie kontraktu o obsłudze bądź umowy dzierżawy, z zawarowaniem prawa pierwszeństwa wykupu tych przedsiębiorstw od państwa po zakończeniu działań wojennych¹³.

2. Motywy angażowania się przedsiębiorstw prywatnych w produkcję zbrojeniową

Powstałe z inwestycji państwowych w latach drugiej wojny światowej moce produkcyjne stanowiły dopiero jedną z dwu koniecznych przesłanek rozwoju przemysłu zbrojeniowego w USA. Druga, zakładająca trwałe zaangażowanie się prywatnego kapitału w tę dziedzinę produkcji, ukształtowała się już w powojennym ćwierćwieczu.

Zaraz po zakończeniu działań wojennych byznes prywatny przedstawiał się masowo na obsługę rynku cywilnego, wiążąc olbrzymie nadzieje z nagromadzonym w latach wojny zapotrzebowaniem na przedmioty trwałego użytku, których produkcję ograniczano

na rzecz sprzętu militarnego. „Przestawiliśmy się na produkcję broni zamiast masła — stwierdza Cabell Phillips, autor monografii o prezydenturze Trumana. — W 1944 r. nasze zakłady wyprodukowały 95 272 samoloty wojskowe i tylko 70 000 samochodów osobowych. Pięć lat wcześniej proporcje były zupełnie odmienne: 3 700 000 samochodów i 6000 samolotów”¹⁴. Istnienie tych ograniczeń produkcyjnych, w połączeniu z wysokim poziomem zatrudnienia oraz przewagą wzrostu płac nad wzrostem cen w rezultacie kontroli państwowej w latach wojny, doprowadziło do powstania tak zwanego „odłożonego popytu” — zapotrzebowania na towary i zdolności ich nabycia z zaoszczędzonych zarobków. W latach wojny odkładano więcej niż jednego dolara z każdych czterech zarobionych — w rezultacie po pięciu latach u konsumentów znajdowało się 160 mld dolarów oszczędności, za które chcieli szybko nabyć samochody i łodówki, mieszkania i ubrania, telewizory i adaptory, wyjechać na wczasy oraz odetchnąć od ograniczeń, które wiązały się im z latami wojny¹⁵. „Miliony konsumentów z gotówką w garści wprost szturmowały drzwi przedsiębiorstw, gotowe płacić 5 dolarów za parę nylonów kosztującą 1 dolara i 98 centów, 20 dolarów za odnowioną oponę samochodową czy 100 dolarów za wynajęcie mieszkania wartego 75 dolarów”¹⁶.

Przestawienie na produkcję cywilną nie przedstawiało poważniejszego problemu dla przedsiębiorstw działających na rynku cywilnym już przed wojną, stanowiło bowiem powrót do tradycyjnie im znanej dziedziny, do której był przystosowany zarówno ich aparat wytwórczy, jak i organizacja zbytu.

Jednakże mimo tych nadziei i dążeń przeważającej części byznosu amerykańskiego, przestawienie przemysłu na tory pokojowe było w istotnej mierze poło-

wiczne i znaczna część aparatu produkcyjnego utrzymała przyjęty podczas wojny profil produkcji. Co więcej, stosunkowo szybko, bo już w 1947 r., daje się w USA odczuwać wyraźny nawrót zainteresowania produkcją zbrojeniową i powstaje tendencja części byznesu do trwałego wiązania się z tą działalnością. Było to rezultatem wpływu kilku wzajemnie potęgujących się czynników.

Pierwszym z nich było utrzymanie militarnego charakteru zbudowanego podczas drugiej wojny światowej państwowego aparatu produkcyjnego. Decydujące koła burżuazji storpedowały wysuwaną przez jednego z przywódców związków zawodowych, Waltera Reuthera, propozycję wykorzystania tych zakładów w celu rozwiązania problemów budownictwa mieszkaniowego i komunikacji publicznej. Program utworzenia z tych przedsiębiorstw systemu własności podobnego do powstałego w latach Nowego Ładu Zarządu Zakładów Użyteczności Publicznej w Dolinie Tennessee i nastawienia go na wytwarzanie tanich elementów budownictwa mieszkaniowego oraz sprzętu do rozbudowy szybkich kolei publicznych został określony jako „socjalistyczny” przez *Business Week* i inne organy burżuazyjne, a następnie odrzucony przez władze federalne.

Byznes dążył do wykorzystania zakładów zbudowanych z inwestycji państwowych w taki sposób, by nie stanowiły one konkurencji dla prywatnej przedsiębiorczości. Zostały one bądź odstąpione po niskich cenach firmom prywatnym, bądź wydzierżawione na bardzo korzystnych warunkach. Według szacunków amerykańskiego ekonomisty Roberta J. Gordona w okresie od 1940 r. do końca lat sześćdziesiątych, rząd federalny odsprzedał firmom prywatnym zakłady i sprzęt produkcyjny wartości 45 mld dolarów¹⁷. Zdecydowa-

na większość nabyły te same przedsiębiorstwa, które w latach wojny produkowały w tych zakładach uzbrojenie. Stanowiło to istotny bodziec do trwałego wiązania się tych firm z produkcją zbrojeniową, zwłaszcza że płacone przez nie państwu ceny wynosiły — według oficjalnych informacji Departamentu Handlu — przeciętnie 46% wartości zakładów, a w niektórych wypadkach jedynie 22% wartości.

Jednakże znaczna część zakładów zbrojeniowych wraz z wyposażeniem, a mianowicie niemal cały aparat związany z produkcją broni atomowej oraz znaczna część zakładów budowy samolotów, nadal pozostawała w rękach państwa. Zgodnie z wypracowaną podczas wojny praktyką, eksploatacją tych przedsiębiorstw zajmowały się w dalszym ciągu prywatne koncerny, czerpiąc zyski z produkcji zbrojeniowej bez ryzyka związanego z inwestycjami w kosztowny i szybko zużywający się moralnie aparat wytwórczy. W 1968 r. prywatne firmy zbrojeniowe korzystały z zakładów państwowych o łącznej wartości (według cen z 1958 r.) 15,5 mld dolarów¹⁸.

Najważniejszym jednak motywem szybkiego nawrotu zainteresowań prywatnego kapitału amerykańskiego zbrojeniami była krótkotrwałość powojennej prosperity w oparciu o rynek cywilny. Już w latach 1948--1949 ujawnił się w USA pierwszy powojenny kryzys gospodarczy. Panująca powszechnie obawa, iż może on przekształcić się w depresję równie głęboką i długotrwałą jak te, które gnębiły gospodarkę kapitalistyczną w latach trzydziestych, stwarzała przychylną atmosferę dla ponownego wzrostu wydatków i zakupów militarnych. Gdy niesprawność mechanizmów rynkowych stała się w pełni oczywista i gospodarka amerykańska stanęła wobec groźby powtórzenia się wielkiej depresji, decydujące koła burżuazji — sprzeciwiając się nadmier-

nej kontroli państwowej oraz kontynuowaniu nakreślonych w niektórych programach Nowego Ładu pokojowych form interwencjonizmu nacełowanego na rozwiązanie wewnętrznych problemów społecznych — zachęcały do przyjęcia metod podtrzymywania i pobudzania koniunktury gospodarczej przez państwo z lat pierwszej i drugiej wojny światowej.

Kolejny motyw stosunkowo szybkiego powrotu do polityki wysokich wydatków militarnych i zbrojeń stanowiły aspiracje imperializmu amerykańskiego do rozszerzenia i utrwalenia swych wpływów ekonomicznych i politycznych w skali globalnej. Krach pozostałych metropolii imperialistycznych po drugiej wojnie światowej oraz niezdolność burżuazji wszystkich prócz USA krajów kapitalistycznych do samodzielnego odbudowania gospodarki i utrzymania władzy politycznej stwarzały oczywistą pokusę zbudowania światowego imperium amerykańskiego. Było to wówczas tym bardziej prawdopodobne, że burżuazja większości państw kapitalistycznych gotowa była nawet poddać się obcej hegemonii, byleby tylko nie dopuścić do dalej idących reform społecznych, ograniczających jej władzę i własność. Odrzucenie tradycyjnego izolacjonizmu i próba budowy światowego imperium w naturalny sposób skłaniały do wzrostu zbrojeń i militaryzacji Stanów Zjednoczonych.

Ukształtowanie się dużej grupy przedsiębiorstw, a nawet całych gałęzi przemysłu związanych głównie bądź wyłącznie z produkowaniem techniki wojennej uwarunkowane było także w istotnej mierze następstwami rewolucji naukowo-technicznej, a ściślej — przyjętym w USA sposobem wykorzystywania jej owoców. Zastrzeżenie to jest tym bardziej konieczne, że w literaturze burżuazyjnej bardzo często spotykamy się ze swoistym obiektywizowaniem przyczyn gwałtow-

nego rozwoju przemysłu wojennego w USA, prezentowaniem tego zjawiska jako nieuchronnego następstwa nowego poziomu sił wytwórczych. „Nowa technologia produkcji rakiet i broni jądrowej doprowadziła do powstania nowej gałęzi przemysłu, zdolnej do niezwykle złożonej i wyspecjalizowanej produkcji — pisał J. S. Tompkins. — Nowych producentów uzbrojenia zrodziły same warunki produkcji broni, którą przyszło im produkować. «Zimna wojna» podtrzymała ich istnienie. W czasie drugiej wojny światowej około 40% produkowanej techniki wojennej stanowiły techniczne środki walki: czołgi, samochody ciężarowe, działa i amunicja. Większa część techniki wojennej była wytwarzana w stanach Środkowego Zachodu i przemysłowego Wschodu przez przedsiębiorstwa przemysłu samochodowego, budowy maszyn i inne zakłady obróbki metali. Wojna w Korei okazała się jeszcze bardziej tradycyjna pod względem zakupów wojennych: blisko połowa wszystkich zakupów przypadła na techniczne środki walki. Jednakże epoka rakietowa diametralnie zmieniła sytuację. W 1961 r. na techniczne środki walki przypadało już tylko 12% wszystkich zakupów techniki wojennej. W tym czasie, w ciągu około dziesięciu lat, byznes rakietowy osiągnął niebywały rozmach. Wydatki na różnego rodzaju pociski rakietowe wzrastały od zera w latach drugiej wojny światowej do połowy procenta w czasie wydarzeń koreańskich i wreszcie do wysokości jednej trzeciej wszystkich wydatków na zakupy wojenne w obecnym okresie. Boom przeżywa również, podobna pod tym względem do produkcji rakiet, produkcja sprzętu elektronicznego. W latach drugiej wojny światowej na sprzęt elektroniczny przypadło zaledwie 6,6% sumy zakupów wojennych, podczas gdy obecnie udział ten jest trzykrotnie większy. W odróżnieniu od producentów technicznych środków wal-

ki, którzy przestawiali się z produkcji towarów dla konsumpcji cywilnej na dostawy sprzętu, producenci raket wywodzą się z przemysłu lotniczego — z grupy przedsiębiorstw, które już wcześniej utrzymywały się głównie dzięki zamówieniom państwowym. Produkcja samolotów odrzutowych i eksperymenty z samolotami raketowymi stwarzały w pełni logiczne przejście do wytwarzania raket”¹⁹.

Przedstawiony przez Tompkinsa obraz postępującej militaryzacji przemysłów związanych z nowymi technologiami jest zgodny z rzeczywistością, jednakże nie sposób zgodzić się z zawartym w jego wywodzie określeniem przyczyn tego zjawiska. Jest bowiem oczywiste, że zanim nowe „warunki produkcji” mogły stymulować tworzenie odrębnego przemysłu militarnego, musiała zapaść decyzja o ich wykorzystaniu do tych właśnie celów, a nie do rozszerzania produkcji cywilnej. Bez wątpienia produkcja pocisku raketowego czy atomowego okrętu podwodnego jest bardziej złożona niż wytwarzanie mebli czy samochodu. Wspólna jednak dla wszystkich przejawów ludzkiej działalności jest konieczność każdorazowego podejmowania decyzji, co ma być jej rezultatem. Także i w tym wypadku, zanim nowe możliwości i warunki produkcji mogły zacząć sprzyjać wyodrębnianiu się z gospodarki cywilnej wyspecjalizowanych producentów techniki militarnej, musiała zapaść decyzja o militarnym spożytkowaniu osiągnięć rewolucji naukowo-technicznej. Ściślej — musiała zapaść wiele takich decyzji, zarówno na szczeblu władz federalnych USA, jak i w kierownictwie każdego z angażujących się w tę produkcję przedsiębiorstw. Co więcej, decyzje te muszą zapadać ponownie przy ustalaniu każdego budżetu oraz podpisywaniu każdego kontraktu i żadne abstrakcyjnie pojmowane „warunki produkcji” nie są w stanie zwolnić wszyst-

kich podejmujących te decyzje z pełnej za nie odpowiedzialności. Jakościowy skok w rozwoju sił wytwórczych, otwierający możliwości wnikania w „drugą naturę” surowców oraz stwarzania zupełnie nowych rodzajów energii i konstrukcji, zmuszał do wyboru: bądź nacelowania mocy produkcyjnych na pokojowe cele cywilne, bądź obrócenia ich na „rewolucję w uzbrojeniu”. Stany Zjednoczone w okresie swego monopolu atomowego jednoznacznie przesądziły ten wybór na korzyść militarnego spożytkowania owoców postępu technologicznego.

Decyzja ta oraz szereg następnych, stanowiących kontynuację przyjętej linii globalnej ekspansji imperializmu amerykańskiego i spełniania przezeń roli „żandarma kontrrewolucji”, narzuciły światu wyścig zbrojeń rakietowo-jądrowych i spowodowały militaryzację gałęzi przemysłu związanych z najnowocześniejszymi technologiami.

Łącznym efektem wszystkich zasygnalizowanych powyżej przesłanek było przyjęcie programu wyścigu zbrojeń i globalnej agresywności Stanów Zjednoczonych, programu stanowiącego pożywną glebę dla rozwoju przedsiębiorstw produkujących uzbrojenie.

Premierą tej nowej powojennej polityki było w istocie zrzućenie bomb atomowych na Hiroszimę i Nagasaki, dające początek strategii określanej mianem szantażu atomowego, za pomocą której koła rządzące Stanami Zjednoczonymi usiłowały narzucić innym narodom własny model porządku światowego²⁰. Oficjalna proklamacja tej polityki została zawarta w zimnowojennej „doktrynie Trumana”, ogłoszonej w marcu 1947 r.

Zamrożenie produkcji zbrojeniowej po wojnie było stosunkowo krótkotrwałe, po nim nastąpiła trwająca

nieprzerwanie do końca lat sześćdziesiątych era prosperity na rynku zbrojeniowym.

Produkcja broni atomowej — podstawowego narzędzia strategii zakładającej wykorzystanie monopolu USA w tej dziedzinie jako środka dyktatu w stosunkach międzynarodowych — w rzeczywistości była kontynuowana bez przerwy. Mimo wstrząsu, jaki w opinii światowej i amerykańskiej wywołało zrzućenie bomb atomowych na Hiroszimę i Nagasaki, tak zwani „realiści” nadal pracowali nad projektem zbrojeń jądrowych. „Miano «realistów» przybrali ci — pisze Robert Jungk — którzy uważali, że Ameryka powinna wyłącznie dla siebie zachować tajemnicę bomby atomowej, i wyznaczyli już nowej broni poczesne miejsce w arsenale amerykańskich środków wojennych. Niecałe cztery tygodnie po zakończeniu wojny, we wrześniu 1945 r., u stóp gór Sandia, niedaleko Albuquerque i Los Alamos, zaczęto kopać grunt pod fundamenty nowej fabryki bomb atomowych. Bomby miały być wytwarzane nie jak do tej pory prymitywnym, niejako rzemieślniczym sposobem, lecz nowoczesnymi metodami masowej produkcji”²¹.

W przypadku przemysłu lotniczego tylko część jego mocy produkcyjnych została zakonserwowana i była beczynna po zakończeniu działań wojennych, zaś od 1949 r. nastąpił tak znaczny wzrost zamówień, że trzeba było jeszcze rozbudowywać moce produkcyjne tej gałęzi przemysłu.

Przekształcenie „zimnej wojny” w otwarty konflikt w Korei ujawniło, iż w USA wyłoniła się już grupa kapitału wiążąca się w sposób trwały z produkcją zbrojeniową. Ustąpiła obserwowana w latach drugiej wojny światowej powściągliwość, co znalazło najbardziej dobitny wyraz w inwestycjach prywatnych monopolii w rozbudowę aparatu produkującego uzbrojenie, i to

znacznie powyżej potrzeb toczącej się w Korei wojny. Według obliczeń S. A. Dalina „wojna w Korei wymagała dwa razy mniejszego napięcia gospodarki USA niż druga wojna światowa. Aparat produkcyjny, utworzony podczas drugiej wojny światowej, mógł na pierwszy rzut oka zaspokoić z nadwyżką potrzeby wojny w Korei. W rzeczywistości jednak w latach 1950—1953 odbywało się dalsze rozszerzanie wojennego aparatu produkcyjnego, głównie kapitału prywatnego”²². Udział inwestycji państwowych w przemyśle zbrojeniowym spadł do 40% i skoncentrował się głównie na przemyśle atomowym oraz budowy samolotów, w którym zresztą prywatna przedsiębiorczość również zaczęła coraz śmielej rozbudowywać swój stan posiadania.

Przestrzeń produkcyjna zakładów lotniczych w USA w 1939 r. wynosiła 9,5 mln stóp kwadratowych. Przed wybuchem wojny koreańskiej osiągnęła 60 mln stóp kwadratowych, z czego 23 mln stanowiła przestrzeń produkcyjna zakładów będących własnością państwa, a zakonserwowanych w charakterze rezerwy po zakończeniu wojny. W rezultacie dalszej rozbudowy w czasie wojny koreańskiej przestrzeń produkcyjna wzrosła w 1953 r. do 126 mln stóp kwadratowych, czyli więcej niż dwukrotnie w porównaniu z okresem drugiej wojny światowej. 74,2% wszystkich kosztów inwestycji w tę rozbudowę mocy produkcyjnych poniosły już bezpośrednio monopole przemysłowe. Cyfra ta ma szczególne znaczenie, gdyż świadczy ona, że kapitał prywatny nie nastawiał się już tylko na doraźne zyski, lecz ściśle wiązał się z produkcją techniki militarnej, stawiając na trwałość i rozwój rynku wojennego w Stanach Zjednoczonych.

Tak więc rezultatem procesów zapoczątkowanych podczas drugiej wojny światowej było ukształtowanie się w Stanach Zjednoczonych nowoczesnego przemysłu

zbrojeniowego, który w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych stał się niezwykle ważną i trwałą częścią gospodarki narodowej. Powstał aparat wytwórczy, wyspecjalizowany wyłącznie bądź głównie w produkcji sprzętu wojennego. Ukształtowała się także duża grupa przedsiębiorstw przemysłowych traktujących produkcję uzbrojenia jako podstawową dziedzinę pomnażania kapitałów, a zatem i zainteresowana w stymulowaniu takiej polityki państwa amerykańskiego, która gwarantowałaby utrwalanie i zwiększanie tego rodzaju popytu.

3. Rozbudowa sił przemocy militarnej

Drugą stroną kształtowania się kompleksu militarno-przemysłowego stanowiły procesy militaryzacji aparatu państwowego. Wśród wielu objawów tego zjawiska na szczególną uwagę zasługują dane świadczące o wielostronnej rozbudowie sił przemocy i dywersji.

„Po wojnie światowej Stany Zjednoczone przyjęły kurs bez precedensu — pisał senator George McGovern. — Nie tylko zachowaliśmy obowiązkową służbę wojskową w czasie pokoju, lecz w znacznym stopniu rozwinęliśmy naszą siłę militarną i wielkość budżetu wojskowego. W ostatnich latach poświęcamy przeszło połowę naszego budżetu federalnego na zbrojenia. Następne 30% również jest przeznaczone na dziedziny związane z bezpieczeństwem, jak energia atomowa, badanie przestrzeni kosmicznej, wypłaty na rzecz weteranów, obsługa długu wojennego oraz związane z obroną działania Centralnej Agencji Wywiadowczej, Agencji Międzynarodowego Rozwoju oraz Departamentu Stanu. Dziesięć procent naszego dochodu narodowego

i taki sam odsetek mocy wytwórczych poświęcamy na cele obronne”²³.

Zmiany, jakie nastąpiły w tej dziedzinie, charakteryzuje zestawienie rozmiarów stanu osobowego regularnych sił zbrojnych USA w różnych okresach historycznych.

Tabela 2

*Liczebność sił zbrojnych USA*²⁴

(przeciętne roczne w tysiącach osób)

1. Okresy głównych wojen		
— wojna hiszpańsko-amerykańska (1898—1899)	—	153,0
— pierwsza wojna światowa (1915—1919)	—	1023,2
— druga wojna światowa (1942—1945)	—	8983,0
2. Okresy międzywojenne		
— przed wojną hiszpańsko-amerykańską (1893—1897)	—	40,9
— po wojnie hiszpańsko-amerykańskiej (1900—1904)	—	112,6
— przed pierwszą wojną światową (1909—1913)	—	147,1
— po pierwszej wojnie światowej (1921—1925)	—	286,7
— przed drugą wojną światową (1935—1939)	—	311,4
3. Lata 1947—1970		
— po drugiej wojnie światowej (1947—1950)	—	1578,5
— w czasie wojny w Korei (1951—1953)	—	3413,7
— w drugiej połowie lat pięćdziesiątych (1955—1960)	—	2734,6
— w pierwszej połowie lat sześćdziesiątych (1963—1965)	—	2733,3
— w okresie eskalacji agresji w Wietnamie (1966—1970)	—	3352,5

Dane zawarte w tabeli 2 jasno odzwierciedlają fakt, iż w minionym ćwierćwieczu Stany Zjednoczone odezły od tradycji redukowania sił zbrojnych po zakończeniu działań wojennych. Wprawdzie od 1946 r. liczebność wojsk amerykańskich ulegała licznym wahaniom, nigdy jednak nie wróciła do poziomu z poprzed-

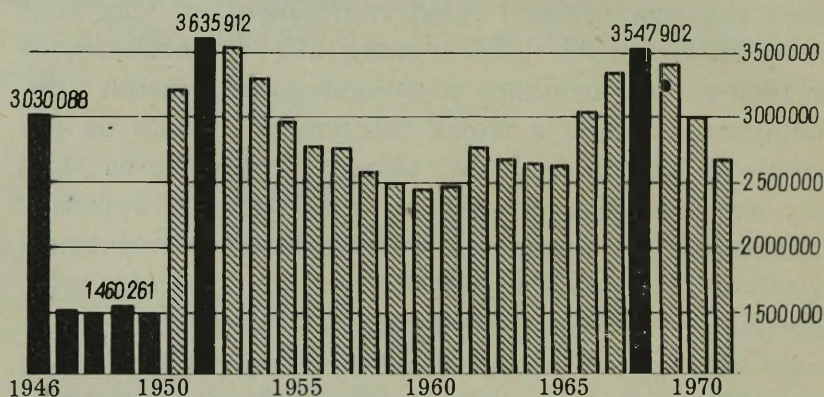
nich okresów, w których mocarstwo to nie znajdowało się w stanie wojny z przeciwnikiem o zbliżonym potencjale militarnym. O ile w 1939 r. — mimo bezspornego napięcia sytuacji międzynarodowej — stan osobowy sił zbrojnych USA wynosił 370 000 żołnierzy, to w 1948 r., w warunkach powojennego odprężenia i demobilizacji, redukcja wojsk zatrzymana została na poziomie 1 460 261 osób. W okresie wojny koreańskiej siły zbrojne USA wzrosły do 3 635 912. Zmniejszanie liczebności sił zbrojnych w związku z koncentracją wysiłków i wydatków wojskowych na rozwoju broni jądrowej w okresie prezydentury Eisenhowera zatrzymało się na poziomie 2 500 000 w 1960 r. Wielostronna rozbudowa sił i środków militarnych podjęta przez administrację Kennedy'ego i kontynuowana przez Johnsona w związku z eskalacją agresji przeciwko narodowi wietnamskiemu doprowadziła stan amerykańskich sił zbrojnych do 3 547 902 w 1968 r. Kolejne ograniczanie liczebności wojsk USA przez administrację Nixona — związane z ponownym przedstawianiem armii amerykańskiej na zbrojenia strategiczne oraz próbami złagodzenia negatywnych skutków ekonomicznych wojny wietnamskiej — mieści się w ramach nowej reguły utrzymywania wysokich rozmiarów sił zbrojnych USA. (Por. wykres 1 na s. 38)

Poważną część sił zbrojnych USA stanowią zawodowi wojskowi.

Trzon tej grupy, związanej wspólnymi zadaniami i interesami, stanowi korpus oficerski. Jego wzrost w minionym ćwierćwieczu był szybszy niż jakiegokolwiek innej grupy zawodowej. O ile w pierwszym dziesięcioleciu XX wieku łączna liczebność korpusu oficerskiego (oficerów zawodowych i oficerów rezerwy w służbie czynnej) nie przekraczała 7 tys., zaś w dwudziestoleciu międzywojennym — 25 tys., to w pierw-

Wykres 1

Zmiany liczebności sił zbrojnych USA
w latach 1946—1971²⁵



szych latach powojennych (1948—1950) wynosiła już 188 tys., w początku lat sześćdziesiątych — 343 tys., zaś w 1969 r. osiągnęła poziom 410 tys. Niemal połowę całego korpusu oficerskiego, czyli około 200 tys., w końcu lat sześćdziesiątych stanowili oficerowie zawodowi²⁶.

Także podoficerowie i wielu szeregowców traktują służbę wojskową jako podejmowany dobrowolnie zawód. Niemal połowę personelu sił lotniczych i przeszło połowę marynarki wojennej stanowią ochotnicy. Główna siła uderzeniowa, jaką jest piechota morska, składa się wyłącznie z personelu najemnego, traktującego służbę w tych oddziałach jako dość dobrze płatny zawód²⁷. Opozycja poważnej części młodzieży przeciwko obowiązkowej służbie wojskowej skłania obecnie administrację federalną do dalszego przechodzenia na armię najemną. W tym celu w 1971 r. podniesiono wysokość żołdu tak, że zaczynający służbę rekrut otrzymuje 4872 dolary rocznie, szeregowiec 5311 dolarów, a kadra podoficerska od 6189 do 9738 dolarów. Jeśli dodać do tego bezpłatne wyżywienie, umundurowanie, za-

kwaterowanie, transport i usługi rekreacyjne, to łączne profity znacznie będą przewyższały wysokość zarobków, na jakie może liczyć wielu młodych Amerykanów w cywilu. Ponadto, przedłużający kontrakt na najemną służbę wojskową na dalsze trzy lata otrzymują dodatkową premię w wysokości 3 tys. dolarów i 1 tys. za każdy następny rok²⁸. To wszystko sprawia, że — jednocześnie z dramatycznymi protestami przeciwko obowiązkowej służbie wojskowej ze strony części młodzieży studenckiej, wywodzącej się głównie z warstw dysponujących dostatecznymi środkami na kontynuowanie nauki po szkole średniej — zwiększa się liczba młodych ludzi z niższych warstw społecznych wstępujących do wojska na ochotnika, po to by uciec od beznadziejnego życia w warunkach ekonomicznego ubóstwa, uniknąć perspektywy bezrobocia czy też podejmowania nieatrakcyjnych i nisko płatnych prac. Przywdzianie munduru zwalnia z tych kłopotów i niejako awansuje do równego innym młodym Amerykanom poziomu, niezależnie od koloru skóry i statusu materialnego.

Kolejnym istotnym wskaźnikiem postępów militarizmu w Stanach Zjednoczonych jest wielostronność rozbudowy sił i środków przemocy.

Tradycyjna doktryna wojenna Stanów Zjednoczonych nakazywała koncentrowanie uwagi i wysiłków na jednym rodzaju broni, związanym z przyjętym sposobem rozstrzygania konfliktów zbrojnych. Przez wiele lat doktryna ta kładła największy nacisk na siły morskie i piechotę morską. Praktyka ta dominowała od czasu pierwszej imperialistycznej wojny Stanów Zjednoczonych z Hiszpanią we wszystkich działaniach wojennych, do interwencji w Korei włącznie. Konsekwen-

cją tego było koncentrowanie sił i środków głównie na rozbudowie floty wojennej, dysponującej własnymi siłami przeznaczonymi do działań desantowych — piechotą morską, a następnie również i lotnictwem.

Kontynuacją tej samej doktryny w nowych warunkach była przyjęta po drugiej wojnie światowej koncepcja dominacji sił powietrznych, zwłaszcza lotnictwa strategicznego wyposażonego w broń jądrową.

Jednakże w końcu lat pięćdziesiątych, gdy utracenie monopolu Stanów Zjednoczonych na broń jądrową i środki jej przenoszenia było już oczywiste, w USA podniosły się liczne głosy krytyki wobec poprzednio obowiązującej doktryny, szczególnie zaś ostro krytykowano bierność militarną Stanów Zjednoczonych w warunkach równowagi sił. Pociągnęło to za sobą rewizję tradycyjnej doktryny strategicznej USA na rzecz wielostronnej rozbudowy wszystkich rodzajów sił zbrojnych.

Ostateczne przesądzenie teorii i praktyki militarnej USA na korzyść pluralizmu strategicznego miało miejsce w okresie administracji J. F. Kennedy'ego. Intensywna rozbudowa zróżnicowanego wachlarza sił i środków militarnych od 1961 r. wkrótce stworzyła podstawy do przezwyciężenia sytuacji „pata nuklearnego”, czyli biernej polityki militarnej, sprowadzającej się do utrzymywania równowagi broni jądrowej między Stanami Zjednoczonymi a Związkiem Radzieckim. Zostały w ten sposób stworzone warunki do agresywnych interwencji amerykańskich w różnych regionach świata, zapoczątkowanych w szerszej skali już za rządów Kennedy'ego na Kubie i w Wietnamie.

W okresie prezydentury L. B. Johnsona postępowała konsekwentna rozbudowa sił zbrojnych w kierunku określonym przez poprzednią administrację. Jednocześnie siły te były wielostronnie angażowane w kon-

flikty lokalne, z których jeden — w Wietnamie — przekształcił się w najdłuższą w dziejach USA wojnę.

Pierwszoplanową pozycję w wielostronnie zróżnicowanej machinie wojennej USA zajmują **siły strategiczne**. Ich trzon stanowi broń jądrowa oraz środki jej przenoszenia — pociski balistyczne różnych rodzajów, samoloty, atomowe okręty podwodne uzbrojone w pociski balistyczne z głowicami nuklearnymi oraz system obrony przeciwrakietowej kontynentu północnoamerykańskiego. Według danych londyńskiego Instytutu Badań Strategicznych w końcu 1971 r. Stany Zjednoczone dysponowały 1054 pociskami strategicznymi i 460 bombowcami strategicznymi dalekiego zasięgu, 60 bombowcami strategicznymi średniego zasięgu oraz 41 atomowymi okrętami podwodnymi wyposażonymi w 656 pocisków typu Polaris i Posejdon.

W pierwszych latach administracji Nixona podjęto nowy etap eskalacji zbrojeń strategicznych, rozpoczynając w 1970 r. wprowadzanie pocisków wielogłowicowych oraz budowę systemu przeciwrakietowego Safeguard.

Coraz poważniejsze znaczenie w strategii amerykańskiej odgrywają **siły ogólnego przeznaczenia**. W latach sześćdziesiątych ich wzrost był bardziej dynamiczny niż sił strategicznych. Świadczy o tym istotna zmiana proporcji nakładów finansowych na te dwie główne części składowe systemu militarnego USA. O ile w roku budżetowym 1961/1962 nakłady na siły strategiczne były równe połowie nakładów na siły ogólnego przeznaczenia, to w roku 1967/1968 nakłady na siły ogólnego przeznaczenia były już czterokrotnie większe niż na siły strategiczne. Ten kierunek rozwoju sił zbrojnych świadczy o agresywnych przesłankach rozbudowy aparatu militarnego USA, gdyż — jak dowiodła tego dotychczasowa praktyka — w warunkach „pata nuklear-

nego” użyteczność broni jądrowej w aktywnej realizacji ekspansywnych celów jest bardzo ograniczona.

W związku z tym przystąpiono do intensywnej rozbudowy tych rodzajów sił ogólnego przeznaczenia, które są szczególnie przydatne do działań ofensywnych, zwłaszcza do interwencji w tzw. konfliktach ograniczonych. Podwojono wyposażenie sił lądowych w samoloty i śmigłowce. Zwiększono z 3 do 4 liczbę dywizji w korpusie piechoty morskiej — tradycyjnych sił przeznaczonych głównie do interwencji zbrojnych. Po rozpoczęciu agresji w Wietnamie utworzono przystosowane do ruchliwych działań jednostki tzw. kawalerii powietrznej, których zasadniczym środkiem transportu i walki są śmigłowce.

Zwiększono również z 11 do 19 liczbę dywizji sił lądowych, zmodernizowano ich uzbrojenie oraz przeszkolono w taki sposób, by mogły uczestniczyć w wojnach ograniczonych. W tym samym celu podjęto również w latach sześćdziesiątych szereg wysiłków zmierzających do zwiększenia strategicznej ruchliwości amerykańskich sił zbrojnych. Dokonano tego m. in. poprzez rozbudowę środków strategicznego transportu powietrznego i morskiego, przeznaczonych do szybkiego przerzutu wojsk amerykańskich w każdy rejon kuli ziemskiej.

Istotnym elementem rozbudowy sił zbrojnych w powojennym ćwierćwieczu jest wyraźny wzrost roli tzw. „**rezerw zorganizowanych**”, w tym przede wszystkim Gwardii Narodowej. Jednostki Gwardii Narodowej składają się z ochotników w wieku 17—35 lat, pracujących lub uczących się. Gwardziści otrzymują zwrot zarobków oraz wynagrodzenie za okres mobilizacji na ćwiczenia i akcje bojowe (tzw. *drill-pay*). Powołana do życia w 1879 r., Gwardia Narodowa zaczęła rozwijać się szczególnie dynamicznie po 1948 r. Podstawowym

bodźcem było zapotrzebowanie na zwiększenie rezerwy sił regularnych w latach „zimnej wojny”, z czasem jednak coraz ważniejszym motywem stawała się spełniana przez Gwardię Narodową rola w tłumieniu wewnętrznych napięć społecznych: strajków, buntów rasowych i demonstracyjnych wystąpień antywojennych młodzieży studenckiej. W 1967 r. w skład Gwardii Narodowej sił lądowych wchodziło 17 dywizji piechoty i 6 dywizji pancernych, 4 samodzielne brygady pancerne oraz oddziały i pododdziały specjalne. Ponadto istnieją również jednostki Gwardii Przybrzeżnej, spełniające podobną rolę głównej rezerwy marynarki wojennej. Ogólna liczebność Gwardii Narodowej wynosiła w 1969 r. 475 tys., a Gwardii Przybrzeżnej — 39 tys. osób.

Ważną rolę w zestawie amerykańskich sił przemocy i ekspansji odgrywają **siły wyspecjalizowane w prowadzeniu akcji dywersyjnych**: inspirowaniu wewnętrznych przewrotów i puczów, zwalczaniu ruchów narodowyzwoleńczych, rozbrajaniu ideologicznym itp.

Organizatorem szerokiej akcji dywersyjnej jest Centralna Agencja Wywiadowcza. Montowanie spisków, dywersji i prowokacji przeciwko niewygodnym dla imperializmu północnoamerykańskiego rządów jest — obok zbierania tajnych informacji — głównym zadaniem CIA.

Intensyfikacja dywersyjnych form ekspansji Stanów Zjednoczonych spowodowała powołanie **wojsk specjalnego przeznaczenia** (tzw. „zielone berety”). Pierwszy oddział tego typu został utworzony w 1952 roku w Bad-Tölz (NRF), w obozie, w którym ongiś szkolono esesowskich zbrodniarzy. Szczególny wzrost liczebności i znaczenia tych wojsk nastąpił po dojściu do władzy J. F. Kennedy’ego, który — jak wspomina były przewodniczący Połączonego Komitetu Szefów Sztabów,

Maxwell Taylor — „pozostawał pod wielkim wrażeniem «zielonych beretów»(...) widział w siłach specjalnych właściwą odpowiedź Ameryki na wojny wyzwolenicze, przyznał im prawo noszenia unikalnego munduru i zwiększył ich liczebność z 1800 do 9000 osób”²⁹. Wraz z aktywnym zaangażowaniem sił specjalnych w Wietnamie oraz w tłumieniu ruchów społeczno-wyzwoleńczych w Ameryce Łacińskiej stan osobowy tych doborowych oddziałów dywersyjnych wzrósł do 25 tys. w 1966 r. Wojska te przygotowuje się do wykonywania najróżniejszych zadań, takich jak prowadzenie wywiadu, dokonywanie aktów terroru i dywersji, organizowanie kontrrewolucyjnych wystąpień powstańczych, moralne rozbijanie ludności i inne funkcje związane z „eksportem kontrrewolucji”.

Oprócz personelu umundurowanego w realizacji zadań militarnych bezpośrednio uczestniczy liczna grupa pracowników cywilnych, zatrudnionych zarówno w centralnych instytucjach Departamentu Obrony, jak i w obsłudze jednostek i instalacji amerykańskich sił zbrojnych. Ta szczególnie liczna we współczesnych Stanach Zjednoczonych grupa „**zmilitaryzowanych cywilów**” podwyższa faktyczny stan osobowy personelu militarnego o $\frac{1}{3}$; przez całe bowiem powojenne ćwierćwiecze wynosiła ona około 1 200 000 osób.

Umundurowani wojskowi i pracujący w tej dziedzinie cywile łącznie tworzą liczną grupę społeczno-zawodową, profesjonalnie związaną z realizacją zadań militarnych i z tego tytułu określaną mianem profesjonalnych militarystów. Są oni żywotnie zainteresowani w trwałości polityki zbrojeń i przesądzania spornych problemów międzynarodowych środkami przemocy, gdyż od tego zależy zarówno stabilność ich

zatrudnienia, jak i pozycja w hierarchii społecznej i politycznej USA. Stanowią oni dominującą grupę w aparacie rządu federalnego (por. tabela 3).

Tabela 3

Zatrudnienie w agendach związanych z realizacją zadań militarnych w porównaniu z łącznym zatrudnieniem rządu federalnego oraz z zatrudnieniem w Stanach Zjednoczonych ogółem w latach 1955—1967³⁰

(w tys. i proc.)

	1955	1960	1964	1965	1966	1967
Zatrudnienie w USA ogółem łącznie z personelem militarnym	65 220	68 292	72 044	73 811	76 018	77 818
Pracownicy rządu federalnego ogółem	5 324	4 820	5 130	5 141	5 734	6 217
w tym:						
Personel wojskowy	3 049	2 514	2 739	2 723	3 123	3 446
Personel cywilny związany z realizacją zadań militarnych	1 100	984	977	982	1 073	1 160
Personel militarny rządu federalnego — ogółem	4 149	3 498	3 716	3 705	4 196	4 606
W proc. w stosunku do:						
Zatrudnienia rządu federalnego ogółem	77,9	72,6	72,4	72,1	73,2	74,1
Łącznej liczby zatrudnionych w USA	6,4	5,1	5,2	5,0	5,5	5,9

4. Wzrost wydatków militarnych

Pozycja kapitałowa obydwu części składowych kompleksu militarno-przemysłowego (biznesu trwale związanego z produkcją uzbrojenia oraz profesjonalnych militarystów) względem innych grup biznesu oraz innych działów aparatu państwowego znajduje najwyraźniejsze odzwierciedlenie w wysokości wydatków militarnych. Określa ona zarówno rangę funkcji militarnych w całokształcie działalności organów władzy państwowej, jak i udział nakładów na cele wojenne w dochodzie narodowym oraz w produkcji przemysłowej Stanów Zjednoczonych.

Ilościowe i jakościowe aspekty zmian, jakie miały miejsce w tej dziedzinie w minionym ćwierćwieczu, charakteryzuje porównanie przeciętnej rocznej sumy wydatków wojennych w czasie trzech wojen, w których dotychczas uczestniczyły Stany Zjednoczone, oraz przeciętnej wysokości budżetów militarnych w czasach pokoju, z rozmiarami nakładów na analogiczne cele w ostatnim okresie (por. tabela 4).

Wydatki wojenne minionego ćwierćwiecza ustępują pod względem rozmiarów jedynie okresowi drugiej wojny światowej, podczas której Stany Zjednoczone były zaangażowane w działania wojenne z potężną koalicją państw osi Berlin—Rzym—Tokio. Okres wojny obejmował jednak zaledwie pięć lat budżetowych, podczas gdy współczesna praktyka wydatkowania olbrzymich sum na cele militarne trwa już pięciokrotnie dłużej.

Na realizację militarnych funkcji państwa przeznaczana jest przeważająca część olbrzymich środków finansowych, będących w dyspozycji rządu federalnego. Łączne kwoty wojen „przeszłych, obecnych i przy-

Tabela 4

Wysokość wydatków militarnych USA³¹

(przeciętna roczna w mln dol.
w cenach stałych z lat 1957—1959)

1. Okresy głównych wojen		
— wojna hiszpańsko-amerykańska (1898—1899)	—	779,8
— pierwsza wojna światowa (1915—1919)	—	5 152,2
— druga wojna światowa (1941—1945)	—	86 115,7
2. Okresy międzywojenne		
— przed wojną hiszpańsko-amerykańską (1893—1897)	—	308,4
— po wojnie hiszpańsko-amerykańskiej (1900—1904)	—	659,0
— przed pierwszą wojną światową (1905—1913)	—	820,1
— po pierwszej wojnie światowej (1922—1926)	—	1 375,9
— przed drugą wojną światową (1935—1939)	—	2 668,4
3. Lata 1947—1969		
— po drugiej wojnie światowej (1946—1950)	—	27 572,3
— w okresie wojny w Korei (1951—1953)	—	49 808,3
— w drugiej połowie lat pięćdziesiątych (1956—1960)	—	45 719,3
— w pierwszej połowie lat sześćdziesiątych (1961—1964)	—	53 220,1
— w okresie eskalacji agresji w Wietnamie (1965—1967)	—	59 817,3

szłych” pochłaniały w minionym ćwierćwieczu około $\frac{3}{4}$ wszystkich wydatków rządu federalnego (por. tabela 5).

Dynamika wzrostu bezpośrednich wydatków militarnych wykazuje największą i rosnącą prężność w zestawieniu zarówno z przyrostem produktu narodowego brutto, jak i ze wzrostem wydatków cywilnych rządu federalnego (por. tabela 6).

O ile w okresie międzywojennym wydatki cywilne rządu federalnego rosły szybciej niż wydatki militarne, to w okresie powojennym obserwujemy zdecydowaną przewagę militarnych. Z dwu sfer aktywności

Tabela 5

Wydatki militarne USA ogółem w latach 1948—1970³²

(w mln dolarów)

Rok	Obrona narodowa	Bada- nia kos- miczne	Zaopatrze- nie wetera- nów	Obsługa długu pu- blicznego	Wydatki militarne razem	Stosunek wyda- tków militar- nych do ogół- nej sumy wyda- tków federal- nych w proc.
1948	11 779	38	6 653	5 248	23 718	71,7
1949	12 926	49	6 725	5 445	25 145	66,4
1950	13 018	54	6 646	5 817	25 535	64,6
1951	22 471	62	5 400	5 714	33 647	76,5
1952	44 037	67	4 933	5 934	54 971	84,2
1953	50 442	79	4 368	6 578	61 467	82,1
1954	46 986	90	4 341	6 470	57 887	85,7
1955	40 695	74	4 522	6 438	51 729	84,0
1956	40 723	71	4 810	6 846	52 450	79,2
1957	43 360	76	4 870	7 307	55 613	70,8
1958	44 234	89	5 184	7 689	57 196	80,1
1959	46 491	145	5 287	7 671	59 594	73,8
1960	45 691	401	5 266	9 266	60 624	79,2
1961	47 494	744	5 414	9 050	62 702	76,9
1962	51 103	1 257	5 403	9 198	66 961	76,3
1963	52 775	2 552	5 186	9 980	70 493	76,0
1964	54 181	4 171	5 492	10 765	74 609	76,4
1965	53 198	5 250	5 810	11 436	75 694	71,0
1966	67 364	5 517	6 019	12 132	91 032	72,0
1967	75 108	4 794	6 498	13 509	99 909	71,6
1968	80 516	4 721	6 882	13 744	105 863	78,8
1969	80 999	4 247	7 692	15 171	108 109	81,2
1970	81 542	3 947	7 724	15 958	109 171	76,6

gospodarczej rządu federalnego — cywilnej i militarnej — pierwsza wyraźnie schodzi na dalszy plan: dotacje na ten cel rosły wolniej niż produkt narodowy, toteż ich procentowy udział w produkcie narodowym spadł z 5,9% w 1940 r. do 4,4% w 1968 r. Natomiast nakłady na cele militarne wyprzedziły wielokrotnie

Tabela 6

Dynamika wzrostu produktu narodowego brutto oraz wydatków militarnych i cywilnych rządu federalnego w latach 1910—1939 i 1940—1968³³

Lata	Wzrost produktu narodowego brutto	Wzrost wydatków militarnych	Wzrost wydatków cywilnych	Zmiany udziału wydatków federalnych w produkcie narodowym brutto	
				militarnych	cywilnych
razy					
1910— —1939	2,5	10	17	z 0,9% do 3%	z 1% do 6,7%
1940— —1968	8,5	32	5,8	z 3,1% do 12,9%	z 5,9% do 4,4%

wszelkie inne wskaźniki, dość jednoznacznie określając charakter zamówień i zakupów rządowych.

Administracja Nixona obejmowała władzę z obietnicami istotnego zmniejszenia wydatków militarnych, co wiązało się z negatywnymi efektami politycznymi i gospodarczymi nadmiernej koncentracji uwagi i środków rządu federalnego na zadaniach militarnych. Realizacja tych deklaracji okazała się jednak nie w pełni konsekwentna. Po przejściowym zmniejszeniu rozmiarów bezpośrednich wydatków militarnych, w 1971 r. nastąpił bowiem powrót do rozmiarów równych najwyższemu pułapowi z przełomu lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych. W efekcie, zamiast obniżenia dokonano się względne ustabilizowanie nadmierne wywindowanych uprzednio nakładów na te cele. Wydatki militarne w 1971 r. wyniosły 110,5 mld dolarów, w 1972 r. — 112,4 mld dolarów, a preliminarz budżetowy na rok 1973 przewiduje 114,4 mld dolarów³⁴. Nastąpiły natomiast zmiany wewnętrznej struktury wydatków na cele wojenne. Przystawienie na armię zawodową spowodowało znaczny wzrost kosztów osobowych mimo liczebnego zmniejszenia stanu sił

zbrojnych. Koszty te — których najpoważniejszą pozycją są płace najemnych żołnierzy i oficerów — wzrosły z 42% bezpośrednich dotacji Pentagonu w 1968 r. do 51% w 1971 r.; zakłada się dalszy wzrost ich udziału do 56% w 1973 r.³⁵ Następną zmianą było zwiększenie nakładów na wyekwipowanie i utrzymanie sił zbrojnych reżimu sajgońskiego związane z próbą „wietnamizacji” konfliktu. Kolejna zmiana polegała na przyspieszeniu zbrojeń strategicznych, wprowadzającym wyścig zbrojeń na nowy poziom — wielogłowicowych pocisków balistycznych oraz systemów antyrakietowych. Jednakże bardzo szybko okazało się to wyniszczające ekonomicznie i politycznie dla samych Stanów Zjednoczonych i skłoniło je do zgody na „zamrożenie” rozmiarów zbrojeń strategicznych na najbliższe 5 lat — co znalazło wyraz w układzie podpisanym przez prezydenta Nixona podczas wizyty w Moskwie w maju 1972 r. Należy jednak pamiętać, że „zamrożenie” oznacza utrzymanie aktualnego stanu zbrojeń, a nie zmniejszenie i całkowite zaprzestanie wyścigu³⁶.

Ogólne rozmiary wydatków militarnych w minionym ćwierćwieczu świadczą, iż na cele związane z wojnami „obecnymi i przyszłymi” (oprócz kosztów wojen przeszłych, objętych pozycjami obsługi długu publicznego i świadczeń na rzecz weteranów) przeznaczano w Stanach Zjednoczonych około 10% produktu narodowego brutto. Jest to wskaźnik wielokrotnie wyższy niż w latach poprzedzających drugą wojnę światową, gdy na cele te przeznaczano od 1% do 3% produktu narodowego brutto.

Te ogólne dane wymagają jednak dalszej konkretyzacji; nie odzwierciedlają one bowiem w pełni ilościowego i jakościowego zakresu zaangażowania gospodarki amerykańskiej w realizację zadań wojennych.

Analiza taka jest tym bardziej celowa, że rzecznicy dotychczasowego kierunku polityki rządu federalnego usiłują bagatelizować niebezpieczeństwo wynaturzenia gospodarki amerykańskiej przy pomocy argumentu, iż zaledwie dziesiąta część aktywności gospodarczej USA poświęcona jest zadaniom militarnym. Wnikliwsza analiza ujawnia natomiast, iż proces militaryzacji gospodarki amerykańskiej jest nieporównanie głębszy. Większość wydatków militarnych przeznaczona jest bowiem na zakup produktów przemysłowych, w mniejszym zaś stopniu na zakup produktów rolnych i opłatę usług. W efekcie zakres zaangażowania centralnego działu gospodarki amerykańskiej, jakim jest przemysł, w gospodarkę wojenną jest dwukrotnie większy niż przeciętna dla wszystkich form aktywności wytwórczej i usługowej, ujmowanych łącznie w produkcie narodowym brutto. O ile wskaźnik udziału wydatków wojennych w produkcie narodowym brutto rzeczywiście mieścił się w granicach 10⁰%, to zaabsorbowanie mocy wytwórczych przemysłu amerykańskiego produkcją na cele militarne wynosiło przeszło 20⁰%³⁷.

Powyższa prezentacja procesu militaryzacji organów państwowych i aparatu produkcyjnego Stanów Zjednoczonych określa ogólne ramy i warunki powstawania i rozwoju kompleksu militarno-przemysłowego. Wyjaśnienie natury tego zjawiska, charakteru wewnętrznych więzi w ramach „kompleksu” oraz jego pozycji w systemie ekonomicznym i politycznym USA wymaga jednak bardziej szczegółowego przedstawienia składu sił tworzących tę państwowo-monopolistyczną hybrydę. Nie mniej bowiem ważne od rozmiarów partycypowania w produkcie narodowym i wydatkach państwowych oraz od ilościowych wskaźników

pozycji w aparacie państwowym i gospodarczym są dane obrazujące jakościową stronę tego zjawiska.

Idzie mianowicie o to, jakie gałęzie gospodarki amerykańskiej są najbardziej zaangażowane w produkcję dla celów militarnych, a także o to, jakie firmy czerpią z tego tytułu największe zyski i są najbardziej uzależnione od trwałości popytu na sprzęt zbrojeniowy.

Podobne znaczenie ma odpowiedź na pytanie: jakie ogniwa władz federalnych są zaabsorbowane w realizację polityki militarnej i zawdzięczają tej dziedzinie swą rangę w hierarchii rządzącej oligarchii USA?

Próbę odpowiedzi na te kluczowe pytania zawierają dwa następne rozdziały.

MILITARNY ESTABLISZMENT

Państwowa część kompleksu militarno-przemysłowego utożsamiana jest potocznie z Pentagonem. Jest to uproszczenie, powstałe na skutek powielania opinii burżuazyjnej propagandy, celowo minimalizującej zakres militarystycznego wynaturzenia organów władzy w Stanach Zjednoczonych. Wnikliwsza analiza ujawnia natomiast, iż proces ten jest nieporównanie dalej i głębiej zaawansowany i wykracza daleko poza agendy stricte wojskowe, związane z Departamentem Obrony. W istocie około 40 autonomicznych i półautonomicznych instytucji państwowych zawdzięcza współcześnie swą aktualną rangę zaangażowaniu w realizację zadań polityki militarnej, co stanowi przesłankę identyfikacji z kompleksem militarno-przemysłowym. Stanowią one dominujący w strukturze władzy federalnej blok, określany mianem militarnego establiszmentu. Termin ten został użyty w „Ustawie o bezpieczeństwie narodowym” z 1947 r. jako zbiorcze określenie sił zbrojnych i liczного już wtedy zestawu organów rządowych wprzęgniętych w realizację przyjętego wówczas programu globalnej ekspansji imperializmu amerykańskiego i od tego czasu jest używany jako ogólna nazwa wszystkich instytucji państwowych wchodzących w skład kompleksu militarno-przemysłowego.

Proces kształtowania się militarnego establiszmentu dokonywał się w dwojaki sposób:

- przez rozbudowę i konstytuowanie się nowych państwowych agend militarnych;
- w drodze angażowania cywilnych instytucji rządowych do realizacji zadań zbrojnej przemocy wobec innych narodów.

Rozbudowa militarnych agend rządowych została zapoczątkowana zaraz po wojnie powołaniem w 1946 r. Komisji Energii Atomowej (Atomic Energy Commission). W rok później uchwalono „Ustawę o bezpieczeństwie narodowym”, na mocy której zostały utworzone następujące instytucje o charakterze militarnym: Krajowa Rada Bezpieczeństwa (National Security Council), Połączony Komitet Szefów Sztabów (Joint Chiefs of Staff), Centralna Agencja Wywiadowcza (Central Intelligence Agency), Departament Sił Lotniczych (Air Force Department) oraz Urząd Zasobów Ważnych dla Bezpieczeństwa Państwa (National Security Resources Board), który z czasem został przekształcony w Urząd Planowania Specjalnego (Office of Emergence Planning). W 1949 r. został powołany Departament Obrony (Defense Department), w 1958 r. — Krajowa Rada Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej (National Aeronautics and Space Council) oraz jej organ wykonawczy Krajowa Administracja Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej (National Aeronautics and Space Administration). W 1961 r. utworzono Agencję Stanów Zjednoczonych do Spraw Kontroli Zbrojeń i Rozbrojenia (United States Arms Control and Disarmament Agency). Powołano również urząd zajmujący się obroną cywilną: Federalną Administrację Obrony Cywilnej (Federal Civil Defense Administration) i szereg innych instytucji.

Spośród cywilnych organów federalnych władz wy-

konawczych szczególnie wyraźnie i aktywnie włączyły się do bezpośredniej realizacji zadań militarnych Departament Stanu, Agencja Informacyjna Stanów Zjednoczonych (USIA), Departament Skarbu, Departament Handlu oraz Departament Sprawiedliwości. Otwierają one dużo szerszą listę wielostronnych powiązań różnych „cywilnych” urzędów rządowych z machiną wojenną USA.

W rezultacie ukonstytuował się wielostopniowy olbrzymi i złożony kompleks departamentów, agencji, komisji międzyresortowych i organów doradczych, połączonych wspólnym zadaniem programowania, przygotowywania i realizacji polityki militarnej Stanów Zjednoczonych.

Analiza sposobu funkcjonowania tego establiszmentu pozwala dostrzec bardziej złożony i głęboki obraz militaryzacji systemu władzy państwowej USA, niż to pokazują nadto powierzchowne i pospieszne opisy publicystyczne, powielające bez dostatecznego krytycyzmu opinie upowszechniane przez burżuazyjną prasę. Okazuje się bowiem, że Pentagon i personel wojskowy bynajmniej nie przesądza samowolnie kierunków polityki Stanów Zjednoczonych, ale są bezwzględnie podporządkowane — podobnie zresztą jak i inne wykonawcze instytucje państwowe — kierowniczym ośrodkom władzy skoncentrowanej w ręku wąskiej czołówki oligarchii kapitału państwowo-monopolistycznego. Wielorakie dowody świadczą o istnieniu wewnątrz militarnego establiszmentu hierarchicznej drabiny rangi i zależności, w której miejsce wyznacza nie wielkość poszczególnych organów rządowych, lecz ich miejsce w programowaniu i realizowaniu polityki militarnej. Podstawę tej hierarchicznej struktury stanowią instytucje spełniające **funkcje wykonawcze** oraz **funkcje zabezpieczenia materiałowego** polityki militar-

nej USA, wierzchołek natomiast — **organy władzy zwierzchniej**. W skład tych pierwszych wchodzi Pentagon oraz instytucje wywiadowczo-dywersyjne. Do drugich należy szeroki zespół agend z Urzędem Planowania Specjalnego, Komisją Energii Atomowej oraz Krajową Administracją Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej. Ośrodki władzy zwierzchniej skoncentrowane są w urzędzie prezydenckim i związanej z nim Krajowej Radzie Bezpieczeństwa.

1. P e n t a g o n

Dominującą rolę w zespole wykonawczych instytucji sił zbrojnych odgrywa **Departament Obrony** oraz szef tego departamentu — sekretarz obrony.

Ukonstytuowanie się tego organu i jego współczesnych uprawnień jest zjawiskiem stosunkowo niedawnym, nierozdzielnie związanym z procesami militarystyki polityki i gospodarki amerykańskiej w ostatnim ćwierćwieczu. Nicią przewodnią tego procesu było przewyciężenie tradycyjnej autonomii każdego z trzech rodzajów sił zbrojnych, kierowanych przez niezależne departamenty: sił lądowych (kontynuującego działalność utworzonego w 1789 r. Departamentu Wojny), sił morskich (istniejącego od 1798 r.) i sił powietrznych (utworzonego w 1947 r.). Ten tradycyjny układ, kształtujący się wraz z rozwojem imperializmu amerykańskiego, odzwierciedlał na polu militarnym monopolistyczne reguły gry. Poszczególne rodzaje sił zbrojnych — siły lądowe, morskie i powietrzne — konkurowały ze sobą o dotacje budżetowe, pozycję, rolę w wykonywaniu zadań wojennych, traktując te zadania niemal tak, jak oligopole traktują realizację poważniejszych zamówień. Warunki kapitalizmu pań-

stwowo-monopolistycznego narzucały natomiast nowe wzorce koncentracji potencjału ekonomicznego i militarnego USA w walce o dominację na kuli ziemskiej i stawiały nowe wymagania w tej dziedzinie.

Proces centralizacji decyzji i dyspozycji siłami zbrojnymi dokonywał się stopniowo. W 1947 r. przyjęto rozwiązanie godzące stare tradycje i nowe tendencje, powołując Krajowy Establiszment Militarny (National Military Establishment), będący w istocie federacją trzech departamentów wojskowych. Wprawdzie do koordynacji działalności tych departamentów powołano urząd sekretarza obrony, nie wyposażono go jednak w dostateczne uprawnienia i aparat, które umożliwiałyby przezwycięzenie tradycyjnych partykularyzmów poszczególnych rodzajów sił zbrojnych. Wkrótce jednak, bo w 1949 r., wprowadzono poprawkę do „Ustawy o bezpieczeństwie narodowym”, powołując Departament Obrony, któremu podporządkowano departamenty sił lądowych, powietrznych i morskich. Dalsze reorganizacje przeprowadzone w latach 1953 i 1958 doprowadziły do rozbudowy i umocnienia aparatu Departamentu Obrony oraz uprawnień sekretarza obrony.

Jakościowe przeobrażenie procesu centralizacji przypisuje się — w jakiejś mierze na pewno słusznie — Robertowi McNamarze, który bezpośrednio po przyjeździe do Pentagonu oświadczył: „Widzę swoją rolę jako przywódca, a nie jako sędzia. Jestem tu po to, by inicjować i stymulować nowe idee i programy, a nie rozsądzać różne argumenty i harmonizować interesy”¹. W rezultacie konsekwentnej reorganizacji struktury sterowania siłami zbrojnymi McNamara doprowadził do zlikwidowania tradycyjnych „monopoli” poszczególnych rodzajów sił zbrojnych i skoncentrowania dyspozycji w ręku kierownictwa rządu federalnego. Decydującym momentem tak zwanej „rewolucji McNamary”

była zmiana metod planowania i programowania oraz systemu finansowania sił zbrojnych. Poczynając od roku budżetowego 1962/1963 zaprzestano dzielenia dotacji wojennych między poszczególne rodzaje sił zbrojnych, zastępując to podziałem na funkcjonalne działy, odpowiadające programowym założeniom strategicznym².

Przemiany te wywołały burzę protestów i oskarżeń pod adresem sekretarza obrony. Oskarżano go o przekształcanie Pentagonu w „królestwo McNamary”, poniżanie dowódców wojskowych i zepchnięcie ich do roli wykonawców decyzji podejmowanych częstokroć bez nich, a niekiedy nawet wbrew ich sugestiom³. W istocie sens przeprowadzonej przez McNamarę „rewolucji” zmierzał nie tyle do zwiększenia władzy osobistej, ile przede wszystkim do koncentracji decyzji i dyspozycji w ręku jednolitego centralnego kierownictwa politycznego państwa. Węzłowym ogniwem w tym procesie było przewyciężenie partykularnych interesów kadry dowódczej poszczególnych rodzajów sił zbrojnych oraz ich aspiracji do zwiększania własnego znaczenia politycznego. Świadczy o tym również fakt, że jednocześnie z centralizacją zarządzania Pentagonem nastąpiło drastyczne ograniczenie prawa kadry oficerskiej do publicznego występowania z własnymi opiniami i ocenami politycznymi. Generałowie i admirałowie zostali zmuszeni do uzgadniania tekstów swych wystąpień publicznych; cenzurowano je w sposób bezwzględny, a niekiedy wręcz zakazywano wystąpień, ograniczając możliwości zyskiwania popularności i bezpośredniego kształtowania opinii publicznej przez kadre oficerską. Paradoksalnym akcentem tego procesu było przeprowadzenie go pod hasłem ograniczania wpływów militarizmu, przed których nadmiernym rozrostem ostrzegał w pożegnalnym orędziu poprzedni szef admi-

nistracji federalnej — prezydent Eisenhower⁴. W rzeczywistości jednak posunięcia te prowadziły do wzrostu roli i rangi militarizmu, gdyż wiązały się z intensywną rozbudową sił zbrojnych, ze wzrostem znaczenia wydatków militarnych w przewyżnianiu tendencji depresyjnych w gospodarce, jak również z rosnącą agresywnością militarną USA, oraz powodowały bezpośrednie angażowanie w tę działalność czołowych organów rządu Stanów Zjednoczonych.

Jednakże przypisywanie zasługi umocnienia militarnego establiszmentu przez skoncentrowanie dyspozycji w rękach Departamentu Obrony samemu McNamarze byłoby uproszczeniem. Przypadło mu w udziale dokonanie posunięć przesądających o zakończeniu procesów centralizacji zapoczątkowanych grubo wcześniej i inspirowanych przez szerszy zespół polityków. Wiele przemawia za tym, że McNamara był w tej kwestii przede wszystkim sprawnym wykonawcą programu politycznego J. F. Kennedy'ego, który jeszcze jako senator 14 września 1960 r. wspólnie z S. Symingtonem złożył projekt konsekwentnego scentralizowania dyspozycji siłami i środkami militarnymi, a po objęciu prezydentury egzekwował jego skuteczną realizację. Potwierdza to znawca problemów współczesnego militarizmu w USA W. Kaufmann, stwierdzając: „Prezydent odgrywał kluczową rolę w głównych zmianach stylu i istoty wysiłków związanych z obronnością państwa. Ścisłe współpracował przy realizacji tych zadań Robert McNamara. O ile Kennedy był inicjatorem i promotorem nowych założeń w dziedzinie obrony narodowej, to McNamara był ich architektem i wykonawcą”⁵.

W rezultacie tych procesów centralizacyjnych ukształtowała się współczesna struktura Pentagonu, w której

można wyraźnie oddzielić dwie podstawowe linie podporządkowania.

Pierwsza, obejmująca strategiczno-operacyjne kierowanie siłami zbrojnymi, tworzy następującą hierarchię: prezydent — sekretarz obrony — Połączony Komitet Szefów Sztabów — dowództwa sił zbrojnych w strefach ich rozmieszczenia w kraju i za granicą — związki operacyjne i taktyczne.

Druga, związana z bieżącym kierowaniem siłami zbrojnymi (przygotowanie i szkolenie stanu osobowego, materialne zabezpieczenie itp.), przebiega w następującym układzie: Departament Obrony — departamenty rodzajów sił zbrojnych — wyspecjalizowane ogniwa wojskowe (zajmujące się zaopatrzeniem, łącznością, rozpoznaniem wojskowym itp.).

Połączony Komitet Szefów Sztabów trzech rodzajów sił zbrojnych jest organem wykonawczym, podległym prezydentowi i sekretarzowi obrony, a zarazem głównym wojskowym organem doradczym prezydenta i Krajowej Rady Bezpieczeństwa. Do jego zadań należy m.in. opracowywanie planów strategicznych i jednolitego systemu szkolenia sił zbrojnych, przedstawianie propozycji wydatków budżetowych oraz ogólne kierownictwo siłami zbrojnymi. Składa się on z przewodniczącego powoływanego na okres dwóch lat przez prezydenta (za aprobatą Senatu) oraz z członków — szefów sztabów sił lądowych, powietrznych i morskich. W posiedzeniach komitetu uczestniczy również dowódca korpusu piechoty morskiej. Połączony Komitet Szefów Sztabów dysponuje prawie dwutysięcznym aparatem, w którym główną rolę odgrywa czterystuosobowy Połączony Sztab, zatrudniający oficerów trzech rodzajów sił zbrojnych. Jest to organ roboczy, nie dysponu-

jący władzą wykonawczą, którego zadaniem jest bezpośrednio opracowywanie planów i przedsięwzięć dotyczących wszystkich sił zbrojnych jako całości.

W ramach centralizacji Pentagonu powołano również do życia połączone zarządy Departamentu Obrony, podlegające bezpośrednio bądź za pośrednictwem Połączonego Komitetu Szefów Sztabów sekretarzowi obrony.

W skład systemu kierownictwa siłami zbrojnymi wchodzi również departamenty trzech rodzajów broni, które nadal jeszcze odgrywają znaczną rolę, zwłaszcza w procesie przygotowywania gotowości bojowej sił zbrojnych, mimo że zostały one całkowicie podporządkowane sekretarzowi obrony.

Ponadto w Pentagonie funkcjonuje skomplikowana sieć agend obsługujących całą militarną maszynę Stanów Zjednoczonych i jej ośrodki kierownicze. „Współcześnie Pentagon przekształcił się w największy i najbardziej scentralizowany aparat biurokratyczny — pisze specjalizujący się w zagadnieniach funkcjonowania tego kolosa publicysta amerykański, Clark R. Mollenhoff. — W rezultacie czterech reorganizacji, dwudziestu lat zimnej wojny i wojen lokalnych, a także w efekcie działalności sekretarzy obrony, powstał kierowany przez jednego człowieka olbrzymi aparat maszyny wojennej. Każdego dnia do pracy w Pentagonie stawia się 26 tys. pracowników — 14 200 cywilnych i 11 880 wojskowych. Oprócz etatowych pracowników Departamentu Obrony w tym gigantycznym biurze znajduje się codziennie od 2 do 3 tys. innych osób, posiadających tu swoje gabinety lub załatwiających sprawy”⁶.

Wzrost rozmiarów i wpływów Pentagonu związany m.in. z centralizacją działalności maszyny wojennej USA jest najbardziej widocznym wskaźnikiem postępów militarizmu amerykańskiego. Nie jest on jednak

bynajmniej jedynym jego przejawem ani też rezultatem samorodnej zapobiegliwości. Pentagon, podobnie jak zespół aktorski na scenie, prezentuje nie tylko efekty własnej pracy, ale i decydujące o treści i sposobie gry rezultaty pracy autora, reżysera, scenografa oraz wszystkich zespołów przygotowujących oprawę i obsługujących zakulisową maszynę. W celu uzyskania pełnego obrazu militaryzacji amerykańskiej машины państwowej konieczne jest więc przesłedzenie zaangażowania innych organów i agend władz federalnych w realizację polityki militarnej. Na szczególną uwagę zasługują:

- instytucje wywiadu i dywersji,
- organy mobilizacji potencjału ekonomicznego i naukowego do potrzeb wojennych.

Podobnie jak w wypadku Pentagonu, w każdej z tych dziedzin ukształtowała się swoista hierarchia zależności i powiązań różnych organów i agencji federalnych, a w obu dziedzinach jednej z tych agencji przypada rola kierownicza.

2. Instytucje wywiadowczo-dywersyjne

Wszelkie poczynania wywiadowczo-dywersyjne Stanów Zjednoczonych przypisuje się w powszechnym mniemaniu Centralnej Agencji Wywiadowczej (CIA), chociaż w istocie jest ona tylko jednym z wielu — i bynajmniej nie największym liczbowo — elementów olbrzymiego, rozgałęzionego i kosztownego aparatu wywiadu. Składa się nań oprócz CIA — Agencja Wywiadowcza Departamentu Obrony (Defense Intelligence Agency), Agencja Bezpieczeństwa Narodowego (National Security Agency), komórki wywiadowcze Departamentu Stanu i Komisji Energii Atomowej oraz

zajmujące się kontrwywiadem i zbieraniem informacji na temat innych państw oddziały Federalnego Biura Śledczego (FBI).

Rozbudowana jest również wywiadowczo-dywersyjna działalność Departamentu Stanu. Lyman B. Kirkpatrick, członek kierownictwa CIA od chwili jej powstania, w swych pamiętnikach ujawnia fakt traktowania placówek dyplomatycznych USA jako podstawowej bazy amerykańskich operacji wywiadowczych⁷. Teza ta znajduje potwierdzenie w udokumentowanych publikacjach innych autorów amerykańskich. Simpson Smith w *Anatomii Departamentu Stanu* dowodzi wręcz wprzęgnięcia służby zagranicznej w realizację zadań Centralnej Agencji Wywiadowczej⁸.

Szczególna pozycja CIA w tym systemie, której zewnętrznym objawem jest przypisywanie tej agencji wszelkich zasług i grzechów amerykańskiego wywiadu, wynika z ustawowego postawienia jej szefa na czele wszystkich tego typu agencji. W rezultacie pełni on jednocześnie trzy funkcje.

Po pierwsze, jako dyrektor Wywiadu Centralnego (Director of Central Intelligence) jest głównym doradcą prezydenta w sprawach wywiadu. Po drugie, jest przedstawicielem prezydenta w Radzie Wywiadu Stanów Zjednoczonych (United States Intelligence Board), której jest także przewodniczącym. Po trzecie wreszcie, jest dyrektorem CIA. Ta pozycja szefa CIA pociąga za sobą w praktyce usytuowanie samej agencji w roli zwierzchniej „czapki” całego aparatu wywiadu i dywersji, tym bardziej że zgodnie z „Ustawą o bezpieczeństwie narodowym” z 1947 r., mocą której została powołana CIA, jedynie jej przysługuje koordynacja wspólnych zadań wszystkich komórek wywiadowczych.

W efekcie CIA, wcale nie będąc największą agencją

wywiadowczą (jej budżet nie przekracza sumy 500 mln dolarów rocznie — łącznie natomiast wydatki wszystkich amerykańskich agencji wywiadowczych wynoszą ponad 4 mld dolarów rocznie), praktycznie jest — według określenia publicysty *International Herald Tribune*, B. Wellesa — „ogonem, który kręci psem wywiadu”⁹. Te formalne uprawnienia są obecnie wzmacniane jeszcze bardziej przez Nixona i jego głównego doradcę — Kissingera, którzy szczególnie silnie eksponują rolę wywiadu i jego szefa. Kissinger, który sam był pracownikiem kontrwywiadu, przy ustalaniu programów polityki zagranicznej USA przywiązuje dużą wagę do informacji i opinii wywiadowczych. Sam Nixon nie tai wpływu CIA na podejmowane przezeń decyzje: w transmitowanym na cały kraj wystąpieniu telewizyjnym w dniu 8 maja 1971 r. Nixon podkreślił, że dyrektor tej agencji jest jednym z jego głównych doradców. Potwierdza to także praktyka; mimo że obecny dyrektor CIA, Richard Helms, nie jest członkiem Krajowej Rady Bezpieczeństwa, a jedynie uczestniczy w jej posiedzeniach jako doradca, jemu z reguły przypada funkcja otwierania posiedzeń rady pod nieobecność prezydenta i Kissingera.

Powołując w 1947 r. CIA kierownicy polityki amerykańskiej kierowali się dążeniem do stworzenia „organizacji, która mogłaby wykonywać pewne zadania polityczne leżące pomiędzy tradycyjnym arsenałem polityki zagranicznej a otwartym użyciem siły zbrojnej”¹⁰. Organizacja ta wykonuje następujące zadania: 1) gromadzi informacje, 2) prowadzi działalność kontrwywiadowczą, 3) współpracuje z wywiadem sojuszników, a niekiedy innych krajów, wymieniając z nimi informacje, 4) prowadzi zamaskowane działania polityczne, obejmujące pomoc doradczą dla obcych polityków, nieoficjalną propagandę, popieranie związków

zawodowych, partii i innych organizacji, a także od czasu do czasu pomoc w obalaniu obcych rządów. W celu realizacji tych zadań, daleko wykraczających poza zbieranie informacji wywiadowczych i kontrwywiad, Centralna Agencja Wywiadowcza dysponuje przeszło 40-tysięcznym aparatem. W centrali CIA jest zatrudnionych 15 tys. osób, a pozostała część pracuje w licznych placówkach na terenie innych krajów.

W CIA istnieją dwie sekcje techniczne. Jedną z nich jest sekcja „logistyki”, zajmująca się sprzętem, szyframi i łącznością (zatrudnieni są w niej na stałe psychologowie, chemicy, biologowie i elektronicy). Drugą jest sekcja „nauki i technologii”, zajmująca się wywiadem w zakresie zbrojeń nuklearnych. Dwie inne sekcje pełnią funkcje bardziej spektakularne. Sekcja „badań i wywiadu” otrzymuje z całego świata informacje przekazywane przez dwustutysięczną rzeszę „korespondentów”. Dzieli się ona na „biura badań i klasyfikacji”, w których pracują specjaliści z zakresu informatyki, oraz na „sekcje geograficzne”, z których każda zajmuje się określonym krajem i zbiera bieżące informacje na jego temat. Wreszcie „sekcja planów” (pod tym kryptonimem kryje się sekcja „operacji specjalnych”) zajmuje się wysyłaniem do wszystkich zapalnych punktów świata specjalnych agentów „operacyjnych”. Do zadań tego działu CIA należy inspirowanie opozycyjnych ruchów proimperialistycznych oraz organizowanie wewnętrznych przewrotów przeciwko niewygodnym dla USA rządów. Według przytoczonej przez B. Wellesa opinii fachowca w tej dziedzinie sposoby realizacji zadań „sekcji planów” są różnorodne: „Czasami jest to wsparcie finansowe przyjaznych nam polityków lub partii, wydawanie gazety lub prowadzenie interesów maskujących inną działalność — innymi słowy, potajemne robienie tego, czego departamenty

stanu lub obrony nie mogą robić publicznie”¹¹. W praktyce czasem może to oznaczać jedynie potajemne przekazanie pieniędzy ministrowi obcego rządu, kiedy indziej zaś w grę wchodzi tak powszechne akcesoria szpiegowskie, jak podsłuch, który obecnie jest o wiele sprawniejszy dzięki nowoczesnemu sprzętowi, pozwalającemu „podsłuchiwać” drgania szyby okiennej pod wpływem rozmowy prowadzonej w pokoju.

Do wielu zadań, jakie spełnia „sekcja planów”, należy także rozpowszechnianie dezinformacji, mające na celu urabianie opinii publicznej innych narodów. Czołowym instrumentem CIA w tej dziedzinie jest kierowana i niegdyś finansowana przez tę agencję monachijska rozgłośnia „Wolna Europa”.

CIA, która bezpośrednio podlega prezydentowi Stanów Zjednoczonych i ściśle z nim związanej Krajowej Radzie Bezpieczeństwa, stanowi jeden z mechanizmów władzy wykonawczej. Zawsze gdy Krajowa Rada Bezpieczeństwa analizuje poważną decyzję w dziedzinie polityki międzynarodowej, zwraca się ona do agencji, aby przedstawiła jej swą ocenę takiej decyzji i jej ewentualnych konsekwencji. Potęgą CIA jest więc olbrzymia. Kontrolę nad nią mogą sprawować tylko nieliczne organy władzy, z których najważniejszym jest Rada Doradcza Wywiadu Zagranicznego (Foreign Intelligence Advisory Board — FIAB), składająca się z anonimowych w zasadzie członków. FIAB doradza prezydentowi politykę wobec działalności CIA; potwierdza stopień wiarygodności informacji i czuwa nad działalnością agencji.

Formalnie rzecz biorąc, również Kongres ma prawo do kontroli działalności CIA za pośrednictwem czterech komisji zajmujących się budżetem i sprawami wojskowymi (dwie w Senacie i dwie w Izbie Reprezentantów), a także dzięki mieszanemu Komitetowi

Obrony, który ma za zadanie czuwać nad linią polityczną tajnych służb wywiadowczych. Jednakże w praktyce niemal wszelkie próby rozciągnięcia przez Kongres ściślejszej kontroli nad działalnością agencji kończyły się niepowodzeniem.

Co pewien czas w Stanach Zjednoczonych wybucha kampania prasowa, ujawniająca kompromitujące strony działalności CIA. Natężenie tej kampanii zazwyczaj zdaje się zapowiadać jeśli nie likwidację, to przynajmniej drastyczne ograniczenie pozycji tej agencji. Jednakże praktyczne efekty tych kampanii są bardzo nikłe. Tak było po kompromitacji z zestrzeleniem nad terytorium ZSRR samolotu wywiadowczego U-2 czy po niepowodzeniu inwazji w Zatoce Świń. Kolejny atak prasy na CIA miał miejsce po ujawnieniu w 1966 r. potajemnego finansowania przez CIA, za pośrednictwem „fasadowych” fundacji, Krajowego Związku Studentów oraz organizacji społecznych zrzeszających ludzi kultury, prawników itp. Ujawniono również, że CIA finansowała wiele gazet, jeden z programów telewizyjnych, a także utrzymywała kontakty z niektórymi przywódcami największej w Stanach Zjednoczonych centrali związków zawodowych — AFL—CIO. Twierdzono nawet, iż agencja przyczyniła się do utworzenia jednego ze związków zawodowych we Francji. Zostały wówczas skompromitowane także liczne fundacje dobroczynne, za pośrednictwem których — jak się okazało — CIA potajemnie przekazywała fundusze innym organizacjom i osobom prywatnym¹².

Fakt, iż CIA każdorazowo wychodzi bez szwanku z tych oparów, nie jest bynajmniej wynikiem tego, że — jak to próbują pochopnie sugerować niektórzy publicyści — wyzwoliła się ona spod wszelkiej kontroli i stała się „niezależnym i niewidzialnym rządem”.

Przyczyny tego są bardziej prozaiczne i wiążą się z zapotrzebowaniem kierownictwa polityki amerykańskiej na instytucję, zdolną do wykonywania wszelkiego rodzaju „brudnej roboty” w polityce zagranicznej, która jednocześnie — w wypadku ujawnienia — brałaby na siebie odium kompromitacji, pozwalając władzom nadrzędnym „zachować twarz”. „Sugestie — pisał miesięcznik *Minority of One* — że CIA «wymknęła się spod kontroli» i że czasem realizuje ona politykę inną od przyjętej przez rząd, są mitem prawdopodobnie pochodzącym od samej CIA, a przynajmniej przez nią wspieranym. Mitologia tego rodzaju jest rozpowszechniana po to, aby rozgrzeszyć Stany Zjednoczone wówczas, gdy angażują się one w akcje niemożliwe do publicznego usprawiedliwienia. CIA nie jest wyrzutkiem establiszmentu... Rząd amerykański podkopyje obce rządy, obala zagranicznych przywódców i organizuje na nich zamachy, atakuje obce kraje lub wykorzystuje ich wewnętrzne konflikty... Dzieje się tak nie dlatego, że kierownik takiej czy innej agencji rządowej przekracza swoje pełnomocnictwa, lecz wynika to raczej z ogólnego charakteru systemu amerykańskiego...”¹³ Podobną opinię wyraża autor kompleksowej analizy pozycji i roli CIA w amerykańskim systemie władzy, William J. Barnds, i inni znawcy tego problemu¹⁴.

3. Organy zabezpieczenia materiałowego polityki militarnej

Zespół instytucji rządowych zaangażowanych w realizację polityki militarnej bynajmniej nie kończy się na Pentagonie i Centralnej Agencji Wywiadowczej. Wiele innych agend rządowych zajmuje się głównie lub

w istotnej mierze realizacją zadań związanych ze stosowaniem zbrojnej przemocy w polityce zagranicznej USA. Szczególnie szeroki jest zestaw instytucji państwowych uczestniczących w mobilizowaniu potencjału ekonomicznego do potrzeb wojennych. Oprócz działającego w Pentagonie Połączonego Zarządu Zaopatrzenia Sił Zbrojnych zajmują się tym wyspecjalizowane agendy Departamentu Handlu, Departamentu Pracy, Departamentu Spraw Wewnętrznych oraz wiele innych organów rządu federalnego.

Wiodąca rola w tej dziedzinie przypada **Urzędowi Planowania Specjalnego**. Jego działalność nawiązuje do praktyki mobilizowania gospodarki do potrzeb wojennych przez działający w czasie pierwszej wojny światowej Zarząd Przemysłu Wojennego (War Industrial Board) oraz Zarząd Produkcji Wojennej (War Production Board) z lat drugiej wojny światowej i stanowi prostą kontynuację działających od pierwszych lat powojennych odpowiednich organów rządowych. Na czele urzędu stoi mianowany przez prezydenta dyrektor, o którego wysokiej randze świadczy członkostwo w Krajowej Radzie Bezpieczeństwa. Urząd składa się z dziewięciu podstawowych wydziałów oraz ośmiu oddziałów terytorialnych w poszczególnych regionach mobilizacyjnych Stanów Zjednoczonych. Dyrektor Urzędu Planowania Specjalnego ma również prawo powoływania według własnego uznania dowolnych rad, komisji i komitetów zarówno w centrali, jak i w terenie. Urząd ustala politykę mobilizacyjną, ściśle związaną z całokształtem polityki gospodarczej i zadaniami rządu, oraz koordynuje w tym zakresie działalność instytucji rządowych i organizacji pozarządowych.

Szczególnie ważnym zadaniem Urzędu Planowania Specjalnego jest regulowanie gospodarki materiałami

strategicznymi. Co sześć miesięcy przedkłada on Kongresowi raport, w którym przedstawia aktualny stan materiałów strategicznych, rozmiary zapotrzebowania i plany uzupełniania zapasów w skali całej gospodarki narodowej. W raporcie tym mieści się również analiza działalności agend rządowych, których obowiązkiem jest gromadzenie zapasów odpowiednich surowców, np. Departamentu Rolnictwa, Departamentu Handlu, Departamentu Spraw Wewnętrznych, Komisji Energii Atomowej itp. W lutym 1962 r. powołano specjalny komitet zajmujący się sprawami zapasów strategicznych, działający pod przewodnictwem dyrektora Urzędu Planowania Specjalnego, w którego skład weszli sekretarze obrony, stanu, spraw wewnętrznych, handlu, pracy, dyrektor CIA i szef Administracji Służb Ogólnych (General Services Administration). Komitetowi temu powierzono zadanie opracowania ogólnych zasad gromadzenia zasobów materiałów strategicznych i gospodarowania nimi. Komitet ten przy pomocy specjalnego podkomitetu i 15 grup roboczych przygotował szereg raportów wraz z własnymi propozycjami, które po zatwierdzeniu przez prezydenta stały się wiążącymi instrukcjami dla instytucji rządowych.

Inną ważną dziedziną działalności Urzędu Planowania Specjalnego jest prawo przeprowadzania z własnej inicjatywy lub na życzenie innych organów oceny „wpływu importu określonych towarów na bezpieczeństwo narodowe” oraz podejmowania odpowiednich działań, włącznie z prawem przekazywania właściwych rekomendacji prezydentowi ¹⁵.

Istotne zadania w dziedzinie zabezpieczenia materialnej bazy militarystyki spełnia **Komisja Energii Atomowej**. Kontynuuje ona działalność tzw. „programu Manhattan” z lat drugiej wojny światowej. Kierownictwo komisji składa się z pięciu członków mianowanych

przez prezydenta za zgodą Senatu, z których jeden desygnowany jest na przewodniczącego.

Komisja ma status autonomicznej agencji rządowej, nie podlegającej żadnemu departamentowi i dysponującej uprawnieniami koordynowania działalności przemysłu jądrowego. Ustawowo zostały zawarowane monopolistyczne prawa komisji do dysponowania materiałami rozszczepialnymi oraz do kontroli nad wszystkimi przedsięwzięciami związanymi z produkcją i wykorzystaniem tych materiałów. Zadania te realizują wydzielone funkcjonalnie zarządy, spośród których na szczególną uwagę zasługują:

Zarząd Produkcji — nadzorujący działalność zakładów naukowo-badawczych i produkcyjnych zlokalizowanych głównie w sześciu największych ośrodkach (Oak Ridge — stan Tennessee, Los Alamos — stan Nowy Meksyk, Chicago — stan Illinois, Brookhaven — stan Nowy Jork, Schenectady — stan Nowy Jork, Hanford — stan Waszyngton);

Zarząd Surowców — zajmujący się zakupem i gromadzeniem zapasów uranu, toru i innych materiałów rozszczepialnych;

Zarząd Militarnego Zastosowania Energii Atomowej — kierujący działalnością naukowo-badawczą i doświadczalno-konstrukcyjną, produkcją broni jądrowej, przeprowadzaniem prób z tego rodzaju bronią itp.

Zarząd Budowy Reaktorów — w którego gestii leży budowa silników jądrowych stosowanych do celów wojskowych, badawczych i cywilnych.

Personel komisji jest stosunkowo niewielki jak na tak rozległe zadania i wynosi około 6 tys. osób. Wiąże się to z zawarowaniem przez ustawę konstytuującą komisję obowiązku „realizacji zadań w sposób sprzyjający rozwojowi prywatnej przedsiębiorczości”¹⁶. W wyniku konsekwentnego stosowania tego zalecenia cało-

kształt prac naukowo-badawczych i produkcyjnych prowadzony jest przez prywatne koncerny (na zasadach dzierżawy czy zleceń) w laboratoriach i zakładach zbudowanych z funduszy państwowych. W ten sposób nastąpiło klasyczne wręcz połączenie monopolu państwowego z kapitałem prywatnym. W tym układzie Komisja Energii Atomowej sprawuje w rzeczywistości kontrolę nad olbrzymim kompleksem państwowo-monopolistycznym, zatrudniającym około 122 tys. pracowników.

W realizacji programów rozwoju broni rakietowej i wykorzystania przestrzeni kosmicznej do celów wojennych decydującą funkcję spełnia **Krajowa Administracja Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej**.

Aczkolwiek formalne określenie celów działalności w konstytuującej tę agencję ustawie z 1958 r. zakłada, iż winna ona zajmować się badaniami kosmosu „w interesie całej ludzkości”, w rzeczywistości jednak większość jej prac i wysiłków badawczych ma jednoznacznie militarny charakter¹⁷. M.in. dwie trzecie obecnie wystrzeliwanych przez Stany Zjednoczone sztucznych satelitów ma przeznaczenie szpiegowskie. Tzw. „Ferrety” — elektroniczne satelity szpiegowskie wyposażone w cztery tony instrumentów — podsłuchują połączenia radiowe, a nawet telefoniczne na całej powierzchni globu. Tzw. „Early Warning” to satelity wykrywające wyrzutnie rakiet i bomb na odległość 3 tysięcy kilometrów; satelity określane cyfrą „770” mają zdolność prowadzenia obserwacji poprzez chmury, „823” wykrywają eksplozje atomowe i mogą wznieść się na wysokość stu tysięcy kilometrów, aby prowadzić obserwacje księżyca; w końcu „920 A” przekazują obrazy przez telewizję i w regularnych odstępach czasu wyrzucają kasety filmowe, które chwywane są nad Pa-

cyfikiem w siatkę rozpostartą pomiędzy dwoma samolotami¹⁸.

Powołane w 1962 r. **Biuro Nauki i Techniki** (Office of Science and Technology) zajmuje się programowaniem polityki państwa w zakresie rozwoju prac naukowo-badawczych. Blisko 90% nakładów rządu federalnego na tę dziedzinę ma przeznaczenie militarne, w podobnej więc proporcji kształtują się również zainteresowania i aktywność biura.

Znaczenie wymienionych tu instytucji federalnych w realizacji polityki militarnej USA w pełni uprawnia do zaliczania ich w skład militarnego establiszmentu. Wielość natomiast i różnorodny charakter agend stanowią dalsze potwierdzenie tezy, iż militaryzacja organów władzy federalnej nie ogranicza się bynajmniej do Pentagonu.

4. Ośrodki władzy zwierzchniej militarnego establiszmentu

System władz zwierzchnich całego kompleksu sił i instytucji militarnych związany jest z urzędem prezydenta, który w myśl konstytucji USA jest naczelnym dowódcą sił zbrojnych. Olbrzymi rozwój maszyny wojennej i jej wielostronna aktywność w czasach współczesnych spowodowały konieczność stworzenia odpowiedniego aparatu do programowania polityki militarnej i koordynowania działalności realizujących ją agend. Funkcję tę „Ustawa o bezpieczeństwie narodowym” z 1947 r. powierzyła **Krajowej Radzie Bezpieczeństwa**.

Będąc głównym organem doradczym prezydenta w zakresie spraw związanych z polityką militarną państwa, wraz ze wzrostem roli tych spraw w całokształcie aktywności rządu federalnego Krajowa Rada Bezpie-

czeństwa stała się najbardziej wpływową instytucją w całym systemie władzy państwowej USA.

W radzie są reprezentowane wszystkie najpotężniejsze agendy federalnych władz wykonawczych. Przewodniczącym rady jest z urzędu prezydent, a członkami — wiceprezydent, sekretarz obrony, sekretarz stanu i dyrektor Urzędu Planowania Specjalnego. Ponadto członkami z głosem doradczym (*adviser*) są przewodniczący Połączonego Komitetu Szefów Sztabów i dyrektor Centralnej Agencji Wywiadowczej. Ustawa upoważnia prezydenta do mianowania za zgodą Senatu dalszych członków rady oraz do zapraszania na jej posiedzenia osób, których udział uzna za celowy ze względu na zajmowane przez nich stanowisko lub na ich osobiste walory. Na tej podstawie od czasów Eisenhowera udział w posiedzeniach rady biorą: sekretarz skarbu, dyrektor Biura Budżetowego, przewodniczący Komisji Energii Atomowej, dyrektor NASA, dyrektor Agencji Informacyjnej oraz specjalny doradca prezydenta do spraw polityki zagranicznej i bezpieczeństwa.

W trakcie dotychczasowego istnienia Krajowej Rady Bezpieczeństwa wielokrotnie ulegał zmianom jej skład osobowy i sposób działania, jak również jej rola w strukturze władzy wykonawczej. Największa liczba osób brała udział w pracach rady w czasie kadencji Eisenhowera — wynosiła ona 23—25 osób, a w tak zwanych posiedzeniach informacyjnych uczestniczyło 40 i więcej osób. Spotykało się to z licznymi głosami krytyki, w których zarzucano brak tajności i sprawności rady, gdyż jej posiedzenia przypominały „zebrania gromadzkie”. Podczas kadencji Kennedy’ego i Johnsona skład uczestników zebrań rady uległ zmniejszeniu do 15—20 osób.

Wpływ Krajowej Rady Bezpieczeństwa na politykę militarną Stanów Zjednoczonych bywał zmienny.

W pierwszym okresie po powołaniu rady prezydent Truman przeciwdziałał wszystkiemu, co mogłoby sprzyjać formalnemu (w statucie pracy rady) czy praktycznemu (w jej działaniu) ograniczaniu władzy prezydenta i wykraczaniu tego organu poza funkcje doradcze. W tym celu — jak przyznaje w pamiętnikach — niekiedy nawet unikał udziału w posiedzeniach rady, nie chcąc dopuścić do tego, by jej uchwały mogły go wiązać w jakikolwiek sposób przy podejmowaniu decyzji¹⁹. Sytuacja uległa drastycznej zmianie po agresji przeciwko narodowi koreańskiemu; wraz z gwałtownym wysunięciem się na pierwszy plan zagadnień militarnych wzrosła rola rady i od tego czasu prezydent praktycznie uczestniczył we wszystkich jej posiedzeniach. Dalszy wzrost pozycji rady nastąpił po wojnie w Korei, kiedy to prezydent Eisenhower zaczął traktować ją jako najważniejszy organ koordynujący całokształt polityki zagranicznej.

W okresie kadencji Kennedy'ego najpierw nastąpiło pewne ograniczenie roli rady w programowaniu polityki i nadzorowaniu jej realizacji, a następnie jej rzeczywiste funkcje zostały skoncentrowane w Komitecie Wykonawczym Krajowej Rady Bezpieczeństwa, którego skład był dobierany w bardziej dowolny sposób przez prezydenta, nie związanego obowiązkiem akceptacji członków komitetu przez Senat. W skład Komitetu Wykonawczego Krajowej Rady Bezpieczeństwa wchodziło 12 osób, a mianowicie: prezydent John F. Kennedy, sekretarz sprawiedliwości Robert Kennedy, sekretarz obrony — Robert McNamara, doradca prezydenta do spraw bezpieczeństwa McGeorge Bundy, wiceprezydent Lyndon B. Johnson, sekretarz stanu Dean Rusk, sekretarz skarbu Douglas Dillon, przewodniczący Połączonego Komitetu Szefów Sztabów Maxwell Taylor, dyrektor CIA John McCone, zastępca sekretarza obro-

ny Roswell Gilpatric, ambasador do specjalnych poruczeń Llewellyn Thompson oraz specjalny doradca prezydenta Theodore C. Sorensen. W pracy Komitetu Wykonawczego brali również udział: przedstawiciel USA w ONZ Adlai Stevenson oraz trzej byli wysocy funkcjonariusze państwowi — Dean Acheson, Robert Lovett i John McCloy.

W czasach Johnsona nastąpił ponowny wzrost roli Krajowej Rady Bezpieczeństwa, co wiązało się bezpośrednio z poszukiwaniem szerszego poparcia dla eskalacji interwencji zbrojnej w Wietnamie. Komitet Wykonawczy Rady został ograniczony do sekretarza obrony, sekretarza stanu oraz dwu głównych doradców prezydenta; rozbudowany został natomiast specyficzny dla administracji johnsonowskiej system komisji międzyresortowych, koordynujących angażowanie różnych agend rządowych w realizację zadań wojennych.

Administracja Nixona zadeklarowała w specjalnym okólniku z 6 kwietnia 1969 r. zamiar podniesienia pozycji rady przez położenie większego nacisku na regularność jej posiedzeń w pełnym składzie, przede wszystkim zaś przez odciążenie rady od zajmowania się bieżącymi problemami związanymi z prowadzeniem wojen lokalnych. Działalność Krajowej Rady Bezpieczeństwa miała się odtąd koncentrować na rekomendowaniu prezydentowi dalekosiężnej strategii politycznej. Za najważniejszą zmianę w sposobie formułowania polityki zagranicznej uważa się powołanie przy radzie Zespołu Ocen Programów Obronnych, pracującego pod kierownictwem osobistego doradcy Nixona do spraw bezpieczeństwa i polityki zagranicznej — Henry Kissingera. W praktyce Zespół Ocen jest swoistym „sitem”, przez które muszą przechodzić wszelkie projekty dotyczące polityki zagranicznej i zagadnień wewnętrznych

związanych z problemami militarnymi, składane przez wszystkie organy federalnych władz wykonawczych²⁰.

Podobnie jak poprzednio również w administracji Nixona w Białym Domu powstał ściślejszy zespół ludzi, dobieranych na zasadzie nieformalnej, którzy współdziałają z prezydentem przy podejmowaniu podstawowych decyzji w sprawach polityki zagranicznej w ogóle, a militarnej w szczególności. Według opinii znawcy tych problemów Murraya Mardera, najważniejszymi doradcami Nixona w sprawach polityki zagranicznej mieli być Kissinger, Rogers, Laird i John Mitchell, który początkowo zwracał na siebie największą uwagę, ale z czasem stał się jednym z najbardziej wpływowych współpracowników prezydenta. Do tej czwórki we wszystkich poważnych sprawach przyłączają się: dyrektor CIA Richard Helms oraz przewodniczący Kolegium Szefów Sztabu Earl Wheeler²¹.

Kluczową rolę zarówno w tym nieformalnym zespole, jak i w Krajowej Radzie Bezpieczeństwa oraz w jej agendach odgrywa współcześnie doradca prezydenta do spraw polityki zagranicznej i bezpieczeństwa narodowego. O ile w czasach Eisenhowera bywał on jedynie zapraszany na posiedzenia rady, w czasach następnych prezydentów zdobywał coraz mocniejszą pozycję, by w rezultacie stać się praktycznie kierownikiem całego aparatu rady i Białego Domu zajmującego się polityką zagraniczną i problemami wewnętrznymi związanymi ze sprawami militarnymi. Zajmujący obecnie to stanowisko Henry Kissinger, były profesor Harvardu specjalizujący się w zagadnieniach polityki zagranicznej USA, stał się faktycznie osobistością posiadającą największy wpływ na decyzje podejmowane przez prezydenta oraz przez kluczowe organy administracji federalnej. Sam Nixon na konferencji prasowej 4 marca

1971 r. podkreślił pierwszoplanową rolę Kissingera, stwierdzając, że o ile sekretarz stanu William Rogers jest „doradcą prezydenta w sprawach polityki zagranicznej”, to „dr Kissinger zajmuje się nie tylko polityką zagraniczną, ale i polityką bezpieczeństwa narodowego, koordynując politykę w tych obu dziedzinach”²².

Kissinger, który częściej niż Rogers uczestniczy w spotkaniach Nixona z politykami zagranicznymi, dysponuje dwoma kluczowymi atrybutami władzy: znajduje się zawsze w pobliżu i ma uprawnienia wykonawcze. Jednocześnie „nieformalny” charakter jego stanowiska umożliwia mu osobiste prowadzenie wielu istotnych przedsięwzięć politycznych — nie wydaje się przypadkiem, że właśnie Kissinger nawiązał w imieniu administracji amerykańskiej kontakty z Pekinem i ustalał program wizyty Nixona w ChRL.

Kissinger jest przewodniczącym większości zespołów i komitetów międzyagencyjnych oraz pośrednikiem między prezydentem a sekretarzami departamentów; przez jego biuro przechodzą wszelkie dokumenty, propozycje i oceny kierowane do prezydenta. Zajmuje on kluczową pozycję w procesie podejmowania decyzji w Krajowej Radzie Bezpieczeństwa oraz w tzw. „Oval Office”, którym to mianem określa się gabinet prezydenta w Białym Domu.

O roli Kissingera najlepiej może świadczyć pismo wystosowane do niego 16 stycznia 1971 r. przez Nixona, w którym prezydent stwierdza: „Szczерze mówiąc, nie wyobrażam sobie pracy rządu bez Pana... Jestem wdzięczny za to, co Pan zrobił, za całą Pańską działalność”.

Senator Stuart Symington po dokonaniu szczegółowej analizy struktury oraz działania komitetów międzyresortowych, grup i zespołów sztabowych, którymi

kieruje Kissinger, stwierdził, że doradca prezydenta do spraw bezpieczeństwa narodowego jest „człowiekiem dysponującym największą władzą w administracji Nixona; drugą osobą po samym prezydencie”. Zdaniem Symingtona, poczynania Nixona zmierzające do wzmocnienia roli Krajowej Rady Bezpieczeństwa, przy jednoczesnym spadku znaczenia Departamentu Stanu, zmierzają w istocie do koncentracji procesu kierowania polityką zagraniczną w Białym Domu oraz do izolowania Kongresu od tego głównego ośrodka dyspozycyjnego²³. Pozostaje to w rażącej sprzeczności z tradycyjną zasadą amerykańskiego systemu politycznego, nakazującą zachowanie równowagi między władzą ustawodawczą i wykonawczą. Wiąże się to z szerszym procesem koncentracji władzy, z którym mamy współcześnie do czynienia w Stanach Zjednoczonych.

Znamienną cechą funkcjonowania centralnych organów władzy militarnego establiszmentu w całym minionym ćwierćwieczu jest duża dowolność w kształtowaniu zespołów decydujących o kluczowych sprawach polityki militarnej USA. Ustawowy organ — Krajowa Rada Bezpieczeństwa — był rozszerzany bądź zmniejszany bez żadnych w istocie ograniczeń, brał udział w rozstrzyganiu węzłowych spraw bądź też bywał zwoływany tylko w celu firmowania decyzji podejmowanych przez nieformalne konwentykle. W wielu wypadkach ważne decyzje związane ze sprawami militarnymi były podejmowane przez prezydenta bez zasięgnięcia opinii rady, a nawet bez poinformowania jej — jak to miało miejsce w wypadku kryzysu karaibskiego w 1962 r., a ostatnio przy podejmowaniu przez Nixona decyzji w sprawie wznowienia nalotów na Demokratyczną Republikę Wietnamu we wrześniu

1969 r. czy w kwestii zmobilizowania sił zbrojnych do rozprawienia się z demonstracjami antywojennymi w USA. Praktykę taką w istotnej mierze umożliwia tradycyjnie dominująca pozycja prezydenta w strukturze władzy politycznej w USA, wzmocniona jeszcze bardziej w następstwie wzrostu interwencjonizmu państwowego poczynając od lat trzydziestych. W efekcie Nowego Ładu, a w jeszcze większym stopniu podczas drugiej wojny światowej nastąpiło — jak to określa Walt W. Rostow — „skupienie i skondensowanie władzy w ręku prezydenta i jego najbliższych pomocników”²⁴. Tendencja ta została utrwalona w praktyce powojennego ćwierćwiecza. W rezultacie prezydent USA dysponuje współcześnie władzą, która w większości krajów jest podzielona między wielu ludzi — jest on jednocześnie więcej niż premierem, gdyż gabinet stanowi jedynie zespół jego pomocników, wodzem narodził się przywódca partii rządzącej, a także — przynajmniej propagandowo — duchowym przywódcą narodu.

Fakt, iż w urzędzie prezydenckim ogniskuje się całość kształtu władzy nad siłami i środkami militarnymi, nie oznacza jednak bynajmniej, iż każdy prezydent wykonuje ją zupełnie samodzielnie i samowolnie. W Stanach Zjednoczonych we wzroście roli władzy wykonawczej przejawia się ogólna prawidłowość centralizacji władzy w warunkach kapitalizmu państwowo-monopolistycznego, szczególnie w tej jego postaci, w której podstawową formą aktywności państwa i główną płaszczyzną integracji oligarchii rządowej z monopolistyczną staje się militaryzacja gospodarki i polityki. Do podobnych struktur systemu kierowania państwem dochodziły wcześniej różnymi drogami inne wydania zmilitaryzowanego kapitalizmu państwowo-monopolistycznego — w kaiserowskich Niemczech, hitlerowskiej III Rzeszy

czy cesarskiej Japonii. Raz było to rezultatem puczu faszystowskiego, kiedy indziej rozszerzenia władzy monarszej. W Stanach Zjednoczonych proces ten dokonuje się w sposób o wiele mniej rażący niż w tamtych wypadkach, a to w wyniku słabości wewnętrznej opozycji oraz na skutek stosunkowo dużych możliwości rozszerzania władzy prezydenckiej, jakie stwarza ustrój konstytucyjny tego państwa.

Koncentracja władzy w ręku prezydenta USA nie oznacza bynajmniej potęgowania jego władzy osobistej. Podobnie jak we wspomnianych przypadkach z historii Niemiec czy Japonii, jest to jedynie forma służąca do wypierania systemu burżuazyjnej demokracji parlamentarnej i skupiania władzy w ręku stosunkowo wąskiej oligarchii kapitału państwowo-monopolistycznego. Przy takiej strukturze władzy oligarchia ta może o wiele łatwiej kształtować w korzystny dla siebie sposób bieg polityki państwowej niż w warunkach demokracji parlamentarnej, w której uprawnienia poszczególnych organów władzy państwowej są ograniczone w ramach zasady podziału władzy.

W rezultacie tych procesów w ostatnich latach nastąpiły istotne przekształcenia w systemie władzy federalnej, a mianowicie dalsze skoncentrowanie władzy w ręku egzekutywy federalnej, przy jednoczesnej atrofii organów ustawodawczych reprezentujących tradycje burżuazyjnej demokracji parlamentarnej. Na zjawisko to zwracają uwagę liczni amerykańscy naukowcy i politycy.

Arthur S. Miller stwierdza jednoznacznie, że „wewnątrz systemu organów władzy państwowej władza przepłynęła do organów władzy wykonawczej, przy stałym spadku władzy Kongresu i sądów. Żyjemy w epoce państwa administrowanego”. Jednocześnie „wewnątrz organów władzy wykonawczej istnieje ten-

dencja do centralizowania władzy w urzędzie prezydenta”²⁵.

Towarzyszy temu stopniowe ograniczanie wpływu Kongresu na podstawowe decyzje polityczne. Senator J. William Fulbright, od 1959 r. kierujący Komisją Spraw Zagranicznych Senatu, na podstawie analizy konkretnych objawów osłabienia roli Kongresu i wzrostu władzy prezydenckiej, doszedł do wniosku, że system przewidziany w konstytucji USA przestał już praktycznie funkcjonować. „W trakcie ostatnich 25 lat działalność zagraniczna Stanów Zjednoczonych wywołała całą serię kryzysów. Próby rozwiązania tych kryzysów wychodziły zawsze, bądź niemal zawsze, od władzy wykonawczej, podczas gdy Kongres — kierujący się patriotyzmem, lecz pozbawiony siły przez prezydentów i znajdujący się w stanie niewiedzy z powodu braku informacji — ślepo podążał za rządem. (...) Konstytucyjne prerogatywy Senatu — doradzanie i zatwierdzanie — uległy atrofii i chociaż nikt nie przyznaje się do tego, przekształciły się w obowiązek błyskawicznego zatwierdzania oraz możliwie najmniejszego doradzania”²⁶.

Fulbright był jedynym senatorem uczestniczącym w posiedzeniach, na których zapadła decyzja o inwazji w Zatoce Świń na Kubie w 1961 r., i w dodatku trafił na nie całkiem przypadkowo. W trakcie kryzysu karaibskiego w październiku 1962 r. przywódcy Kongresu — przewodniczący komisji i przedstawiciele opozycji — zostali wprawdzie zaproszeni do Białego Domu, lecz — jak się okazało — nie w celu konsultacji, tylko po to, by w ostatniej chwili usłyszeć treść podjętych decyzji. Podobnie było z inwazją na Republikę Dominikańską, z tym że w tym przypadku rząd — zdaniem Fulbrighta — celowo wprowadził w błąd przywódców Kongresu, głosząc, że celem interwencji jest obrona

życia obywateli amerykańskich. W cztery miesiące później Komisja Spraw Zagranicznych wyjaśniła bezspornie, iż przyczyną inwazji „było dążenie rządu USA do pokonania powstańców — konstytucjonalistów, którzy byli wówczas bardzo bliscy zwycięstwa”. Wspólna rezolucja Senatu i Izby Reprezentantów z 7 sierpnia 1964 r., dająca rządowi całkowitą swobodę działania w Wietnamie, została podjęta w warunkach nadzwyczajnego pośpiechu, bez dyskusji, w atmosferze napięcia wywoływanego informacjami rządu o storpedowaniu okrętów amerykańskich w Zatoce Tonkińskiej przez jednostki północnowietnamskie. Najostrzejszym przykładem uzurpowania całej władzy przez prezydenta jest dla Fulbrighta fakt proklamowania przez L. B. Johnsona podczas spotkania z premierem Wietnamu Południowego w lutym 1966 r. tzw. „doktryny azjatyckiej”, w której Azja została określona jako „arena decydującej walki o niepodległość i porządek”, zaś naród amerykański został obarczony olbrzymimi obowiązkami. Wszystko to było wielką niespodzianką dla senatorów, których nie tylko nie poproszono o zgodę czy radę, ale nawet nie poinformowano o treści i zamiarze ogłoszenia „doktryny azjatyckiej”.

Fulbright obala propagowany przez niektóre koła w USA pogląd, iż przejmowanie coraz poważniejszych decyzji przez prezydenta i wąski krąg oligarchii rządowej wynika z technicznej konieczności szybkiego podejmowania decyzji w epoce atomowo-rakietowej. „Doktryna azjatycka”, przesądzająca długofalową strategię polityczną USA, nie wymagała tajności ani błyskawicznego podjęcia decyzji; była ona zresztą — jak to ujawnili później doradcy Johnsona — opracowywana przez szereg lat²⁷.

Przedstawione powyżej zjawiska potwierdzają zarówno fakt odchodzenia od tradycyjnych zasad bur-

żuazyjnej demokracji parlamentarnej w kierunku systemu autorytatywnej władzy wykonawczej, jak i to, że siłą motoryczną tych przemian była postępująca militaryzacja i ekspansywność zewnętrzna Stanów Zjednoczonych.

Jednocześnie dokumentują one fakt postępującej integracji z kompleksem militarno-przemysłowym większości federalnych organów wykonawczych z urzędem prezydenckim włącznie. Przytoczone powyżej dowody świadczą także, iż integracja ta dokonywała się w minionym ćwierćwieczu w dwu fazach. W pierwszej, która trwała do końca kadencji Eisenhowera, następowało stopniowe wyodrębnianie się kompleksu militarno-przemysłowego jako grupy interesów wywierającej coraz większy wpływ na politykę ekonomiczną i zagraniczną USA. W następnej fazie miała miejsce istotna zmiana o charakterze jakościowym. Administracje Kennedy'ego i jego następców na urzędzie prezydenckim podjęły się ograniczenia wpływów militarystów na organa wykonawcze władz federalnych w specyficzny sposób. Miało to być zmniejszenie wydatków militarnych i roli sił zbrojnych w polityce USA, skoncentrowały decyzje i dyspozycje w tej dziedzinie w urzędzie prezydenckim. Dokonało się to zarówno poprzez rozbudowę formalnych i nieformalnych ośrodków kierowania polityką militarną z Białego Domu, jak i w drodze umacniania pozycji sekretarza obrony, dyrektora CIA i innych instytucji militarnych jako reprezentantów władzy prezydenckiej w kierowanych przez nich placówkach. Spowodowało to zintegrowanie urzędu prezydenckiego z kompleksem militarno-przemysłowym i przemieszczenie do tego urzędu węzłowego ogniw władzy militarnego establiszmentu. Spotęgowało to wpływy kompleksu w organach egzekutywy fe-

deralnej, stopniowo zmieniając jego pozycję z grupy nacisku na grupę dominującą wobec wszelkich innych zorganizowanych grup interesów.

5. Wpływy kompleksu militarno-przemysłowego w Kongresie

Ograniczanie roli władz ustawodawczych na rzecz egzekutywy nie oznacza bynajmniej całkowitego wykluczenia Kongresu ze sfery zainteresowania militarnego establiszmentu. Znajduje on tam nie tylko, a nawet nie głównie oponentów, ale i niezwykle wpływowych rzeczników.

Agendy władzy wykonawczej zajmujące się rozwijaniem i umacnianiem oraz globalną aktywnością sił zbrojnych USA znajdują oparcie w odpowiednich komisjach Kongresu. Charakter i zakres zaangażowania w sprawy militarne Komisji Budżetowych (Appropriations Committee) i Komisji Sił Zbrojnych (Armed Services Committee) Izby Reprezentantów oraz Senatu są tak jednoznaczne, że traktuje się je w literaturze amerykańskiej jako integralną część składową militarnego establiszmentu²⁸. Znaczenie i pozycja tych komisji w strukturze władzy ustawodawczej są tak wielkie, że komisje te bywają nazywane „trzecimi izbami”.

Problematyka militarna dominuje również w działalności Komisji Nauki i Astronautyki (Science and Astronautics Committee) i Komisji do Spraw Weteranów (Veterans Affairs Committee) Izby Reprezentantów oraz Komisji Nauk Aeronautycznych i Przestrzeni Kosmicznej (Aeronautical and Space Sciences Committee) Senatu.

Komisje Kongresu odgrywają decydującą rolę w procesie pracy organów ustawodawczych USA. Stałe ko-

misje są głównymi organami Kongresu i one wykonują całą pracę związaną z przygotowywaniem konkretnych ustaw. Ustawy te są co prawda uchwalane przez Kongres jako całość, jednakże w praktyce rola Kongresu najczęściej sprowadza się do akceptacji propozycji przedłożonych przez odpowiednie komisje. Szczególną rolę odgrywają przewodniczący komisji, którzy stanowią swoistą elitę Kongresu. Zajmują oni bowiem kluczową pozycję w całym procesie ustawodawczym. Przewodniczący zwołują posiedzenia komisji, określają zakres spraw mających być przedmiotem dyskusji, kontrolują dyskusję i przekazują jej wyniki do odpowiednich izb oraz referują projekty ustaw na plenum Izby. Oni decydują, które z przedłożonych projektów ustawodawczych powinny być omówione we własnej komisji, a które należy „schować pod sukno”. Przewodniczący komisji może wykorzystać wiele sposobów w celu storpedowania przedłożonych projektów, np. w ogóle nie zwołać komisji w celu rozpatrzenia określonej sprawy, stwarzać różnorodne trudności proceduralne albo stosować inne chwytby parlamentarne ²⁹.

Decydująca rola wymienionych powyżej komisji przy przyznawaniu dotacji na cele wojenne przesądza o ich ważkiej pozycji w hierarchii kompleksu militarno-przemysłowego. Rangę tę charakteryzuje chociażby fakt, że były przewodniczący Komisji Sił Zbrojnych Izby Reprezentantów, Carl Vinson, odrzucił złożoną mu przez prezydenta Trumana propozycję objęcia stanowiska sekretarza obrony, twierdząc, że woli rządzić Pentagonem z aktualnie zajmowanego wówczas miejsca. W twierdzeniu o rządzeniu Pentagonem z Kapitolu było chyba nieco przesady, gdyż władza przewodniczącego komisji ma przede wszystkim negatywny charakter: komisja może odmówić sfinansowania określonych programów zbrojeń czy operacji sił zbrojnych.

Z drugiej jednak strony pozycja przewodniczącego komisji kongresowej ma dość istotne walory, których pozbawione są stanowiska w organach władz wykonawczych. Główną jej zaletą jest nieporównanie większa stabilność funkcji, która wynika z prawa pierwszeństwa wyboru do komisji w nowej kadencji byłych jej członków oraz z zasady powierzania stanowiska przewodniczącego najstarszemu z jej członków. Zasada ta, nazywana *seniority rule*, sprawia, że przewodniczący komisji związanych ze sprawami militarnymi uczestniczą w kształtowaniu polityki w tym zakresie przez okres wielokrotnie dłuższy niż jakikolwiek prezydent czy sekretarz obrony.

Z uczestnictwem w pracach tego rodzaju komisji kongresowych wiążą się także możliwości stymulowania zbrojeń w sposób korzystny dla własnych okręgów wyborczych, co z kolei stwarza szanse wyboru w następnych kadencjach, a zatem i dożywotniej wręcz synekury. Lucius Mendel Rivers — zmarły w 1970 r. przewodniczący Komisji Sił Zbrojnych w Izbie Reprezentantów — zapewnił swemu okręgowi wyborczemu w Charleston boom gospodarczy oparty o napływ zamówień wojennych i lokowanie baz wojskowych. Rocznie 55% ogółu płac w tym okręgu, czyli około 2 mld dolarów, stanowiły dochody związane z zabezpieczaniem przez Riversa utrzymywaniem się niezmiennego potoku zakupów wojennych³⁰. Senator Richard Russel, przewodniczący Komisji Sił Zbrojnych w Senacie i równocześnie od 1947 r. przewodniczący podkomisji kredytów wojskowych, ulokował w swoim stanie — Georgii — tak wiele obiektów militarnych, że na Kapitolu zaczęło krążyć powiedzonko: „jeszcze jedna baza i cały stan zatonie pod ich ciężarem”.

W podobny sposób wiążą się z kompleksem militarnym nie tylko członkowie wymienionych komisji, ale

także wielu innych kongresmenów. Materialną przesłankę do tego stwarza fakt, iż 363 okręgi wyborcze — na 435 w całym kraju — są poważnie uzależnione gospodarczo od zamówień wojennych.

Nacisk na kongresmenów wywierają przemysłowcy z ich okręgów, czyniąc to zarówno bezpośrednio, jak i za pośrednictwem systemu lobbystów. W związku z toczącą się od 1969 r. debatą nad wprowadzeniem systemu antyrakietowego *Look* zwrócił uwagę, że projekt ten oferował bezpośrednie korzyści 27 koncernom posiadającym 300 przedsiębiorstw w 172 okręgach wyborczych, co oznaczało, iż co najmniej 256 senatorów i członków Izby Reprezentantów było zainteresowanych w przeprowadzeniu tego projektu ³¹.

Poważny wpływ na postawę kongresmenów wywierają także monopole działające poza granicami USA, które są żywotnie zainteresowane w militarnym ubezpieczeniu swych operacji zagranicznych.

Wszystko to sprawia, że kompleks militarno-przemysłowy ma swoich rzeczników na Kapitolu nie tylko w czterech głównych komisjach, zajmujących się problemami militarnymi, ale także znajduje szerokie oparcie wśród większości kongresmenów.

Ralph E. Lapp — wybitny fizyk amerykański, będący przez długi czas konsultantem Pentagonu — twierdzi, iż w wyniku powiązań z kompleksem militarno-przemysłowym Kongres stał się jego częścią składową. Strukturę kompleksu militarno-przemysłowego można — jego zdaniem — przedstawić w postaci trójkąta, którego podstawę stanowi militarny establishment obronny, a dwa boki — przemysł zbrojeniowy i Kongres ³².

Nie zmienia tego obrazu istnienie dosyć aktywnej, ale nielicznej opozycji antymilitarystycznej w Kongre-

sie. Jeden z czołowych rzeczników tej opozycji, senator George McGovern, tak tłumaczy przyczyny jej słabości: „Administracja militarna może w całkiem legalny sposób obficie wynagradzać te rejony i stany, których przedstawiciele w Kongresie są dla niej uczynni. Stworzenie, utrzymywanie lub likwidacja przedsiębiorstw zbrojeniowych i obiektów wojskowych może dotknąć tysiące zatrudnionych i wyrzucić olbrzymi wpływ na siłę nabywczą. Te czynniki silnie wpływają na umysły kongresmenów, którzy chcą się przypodobać wyborcom i zwyciężyć w kolejnych wyborach”³³.

Zdaniem J. K. Galbraitha w celu stworzenia z Kongresu narzędzia zdolnego kontrolować i ograniczać wpływy kompleksu militarno-przemysłowego konieczne byłoby wybranie całkiem innego zestawu kongresmenów oraz dokonanie drastycznych zmian w systemie jego pracy, w szczególności zlikwidowanie zasady *seniority rule* w komisjach oraz dotychczasowych zasad doboru członków komisji³⁴. Przy obecnym bowiem układzie sił w Kongresie jest on w najlepszym przypadku narzędziem, a nawet w pewnym sensie częścią składową kompleksu militarno-przemysłowego.

Rezultatem kontynuowanej ze zmiennym nasileniem przez całe powojenne ćwierćwiecze rozbudowy sił i agend militarnych jest koncentrowanie uwagi i aktywności państwa północnoamerykańskiego na sprawach związanych z przygotowywaniem i realizacją polityki wojennej. „Można bezspornie stwierdzić — pisze Victor Perlo — że w Stanach Zjednoczonych militarna działalność państwa zaczęła odgrywać dominującą rolę w porównaniu z cywilną”³⁵.

Jednym z istotnych następstw tego procesu jest — obok skomasowania władzy w ręku kierownictwa rządu federalnego — włączenie się do militarnego establishmentu szerokiego zestawu instytucji rządowych. Obecnie już nie tylko Pentagon, ale większość samodzielnych agend rządowych uczestniczy w programowaniu, przygotowywaniu i realizacji zadań militarnych. Dowodzi to szerokiego oparcia kompleksu militarno-przemysłowego w aparacie państwowym. Zwiększenie aktywności w sferze militarnej było praktycznie najpewniejszą drogą zyskiwania warunków rozwoju i awansu każdego z organów państwowych; nic więc dziwnego, że personel instytucji federalnych był żywotnie zainteresowany w „militaryzacji” swej działalności. Także w Kongresie — mimo widocznego spadku znaczenia i roli tego organu — umacniała się pozycja komisji związanych z kompleksem militarno-przemysłowym.

W efekcie skład grupy określanej mianem profesjonalnych militarystów uległ znacznemu poszerzeniu. Tradycyjne ograniczanie tej grupy wyłącznie bądź głównie do wojskowych jest obecnie mylące. Klan profesjonalnych militarystów powiększył się w USA o cywilnych polityków, urzędników i pracowników sektora obsługi sił zbrojnych. Pozycja, praca i zarobki tych ludzi są uzależnione od trwałości i rangi kompleksu militarno-przemysłowego w nie mniejszym stopniu, niż to ma miejsce w wypadku zawodowych wojskowych. Znamiennym dowodem tego procesu jest fakt, że w organach kierowniczych militarnego establishmentu przeważają współcześnie cywilni militaryści; nawet w Pentagonie personel wojskowy jest mniej liczny niż cywilny, a na kluczowych stanowiskach częściej można spotkać cywilów niż wojskowych.

Dotyczy to nie tylko funkcji sekretarza obrony, jego zastępców i pomocników. Coraz więcej podstawowych decyzji strategicznych przygotowują nie tylko oficerowie, ale również specjalizujący się w strategii militarnej naukowcy.

Nawet przy przeprowadzaniu bezpośrednich operacji militarnych zwiększyła się rola wywiadu wyłączonego spod kontroli wojskowych i w większości rekrutującego się z cywilów — jak to ma np. miejsce w przypadku Centralnej Agencji Wywiadowczej. W rezultacie wzrost liczby i pozycji wojskowych przestał już być w odniesieniu do Stanów Zjednoczonych dostatecznym wskaźnikiem postępów militarizmu, a ograniczanie obserwacji tylko do tej strony może prowadzić do błędnych wniosków. W całościowym rachunku należy uwzględniać nie tylko wojskowych, ale i cywilnych profesjonalnych militarystów, łącznie prezentujących aktualne rozmiary i rangę militarne establiszmentu.

Ten proces „ucywilniania militarizmu”, czy raczej „militaryzacji cywilów” w USA jest uwarunkowany kilkoma istotnymi przesłankami.

Wynikał on przede wszystkim z podporządkowywania sił militarnych oligarchii kapitału państwowo-monopolistycznego. Dokonywało się to ze szczególnym nasileniem w latach administracji J. F. Kennedy'ego pod hasłem podporządkowywania wojskowych kontroli cywilnych organów władzy. Temu służyła m.in. centralizacja dyspozycji siłami zbrojnymi przez likwidację samodzielności poszczególnych rodzajów sił zbrojnych i podporządkowanie ich organom, w których decydujący głos zależał nie od stopnia w hierarchii wojskowej, lecz od pozycji w hierarchii oligarchii kapitału państwowo-monopolistycznego. W tym

samym celu dokonano również drastycznego ograniczenia uprawnień dowódców wojskowych do wystąpień politycznych. Jednocześnie z tymi zabiegami dokonywano wielostronnej rozbudowy sił i środków zbrojnej przemocy oraz następowała intensyfikacja ich aktywności w rozstrzyganiu zadań polityki zagranicznej Stanów Zjednoczonych.

Drugim motywem „militaryzacji cywilów” było propagandowe eksponowanie ich rosnącej roli w militarnym establiszmencie jako dowodu minimalizowania niebezpieczeństwa militaryzacji systemu politycznego i gospodarczego USA, przed którym ostrzegał w pożegnalnym orędziu Eisenhower. W oficjalnej propagandzie amerykańskiej lat sześćdziesiątych obserwujemy swoisty paradoks: rozbudowę militarnego establiszmentu przez angażowanie w to dzieło szerszego zestawu agend rządowych prezentowano tam jako świadectwo ograniczania militaryzmu ³⁶.

Nie należy także pomijać przesłanki natury obiektywnej, jaką była wspomniana wcześniej „rewolucja w uzbrojeniu”. Stworzyła ona zapotrzebowanie na cały szereg nowego typu „specjalistów przemocy”, którzy nie zawsze mieścili się w ramach umundurowanego personelu wojskowego. „Odsetek personelu zajmującego się sprawami «czysto wojskowymi» zmniejszył się z 93,2% w czasie wojny domowej do 28,8% w armii okresu pokoreańskiego, a w marynarce i lotnictwie był jeszcze mniejszy” — pisał Morris Janowitz, czołowy amerykański socjolog wojska ³⁷. Przewidywał on również nasilenie się tego procesu: „Dopóki siły zbrojne będą musiały polegać na dużej liczbie specjalistów, dopóty będą działały potężne wpływy w kierunku przybierania przez wojsko cywilnego charakteru” ³⁸.

Najistotniejszym objawem tego procesu jest powstanie w Stanach Zjednoczonych trwale związanego z zadaniami militarnymi przemysłu zbrojeniowego, stanowiącego drugą część składową kompleksu militarno-przemysłowego. Rozmiary i struktura przemysłu zbrojeniowego oraz charakter jego powiązań z militarnym establiszmentem będą przedmiotem następnego rozdziału.

PRZEMYSŁ ZBROJENIOWY

Spośród wielu czynników wiążących militarny establishment państwowy z kapitałem prywatnym decydujące znaczenie ma zaspokajanie różnorodnych za potrzebowań sił zbrojnych i militarnych instytucji państwowych na sprzęt i usługi. Właśnie na tej płaszczyźnie najwyraźniej identyfikują się interesy zmilitaryzowanych sił i agend władz federalnych oraz zarabiających na ich obsłudze firm. W efekcie w wielu istotnych sprawach militarny establishment i biznes występują jako jednolita siła, usiłująca wpływać w korzystny dla siebie sposób na podstawowe decyzje polityczne i ekonomiczne.

U podstaw tego sojuszu leży wspólne zainteresowanie obydwu stron w zwiększaniu wydatków militarnych, a zatem i w stymulowaniu takich kierunków rozwoju polityki wewnętrznej i zagranicznej, które sprzyjają temu wzrostowi.

Ta właśnie wspólnota interesów materialnych stanowi podłoże ścisłej symbiozy państwowego establishmentu militarnego z prywatnym przemysłem wojennym, określanej mianem kompleksu militarno-przemysłowego. Znaczenie interesów ekonomicznych podkreślał już autor nazwy kompleksu militarno-przemysłowego — D. D. Eisenhower, który w swych wspomnieniach pisał, że właśnie zachłanność tej nowej siły w strukturze społeczno-politycznej USA skłoniła go

do ostrzeżenia narodu w swym pożegnalnym orędziu. Po podjęciu w połowie 1953 r. decyzji utrzymania wysokich wydatków militarnych, mimo zakończenia działań wojennych w Korei, wyszło na jaw — pisał Eisenhower — jak liczne i zjednoczone są grupy zainteresowane w dalszym zwiększaniu dotacji na cele wojenne. Poszczególne rodzaje służb wojskowych rzadko bywają usatysfakcjonowane sumami wydzielanymi im z ogólnego budżetu. Jednocześnie producenci coraz kosztowniejszych rodzajów sprzętu wojskowego lubią — jak to określił Eisenhower — pochodzące stąd zyski, których rozmiary są bezpośrednio uzależnione od wzrostu wydatków obronnych. W rezultacie tej wspólnoty dążeń „tworzy się potężne lobby wywierające nacisk na ciągłe zwiększanie wydatków militarnych”¹.

Ostrzegając społeczeństwo amerykańskie przed rosnącymi wpływami kompleksu militarno-przemysłowego, ustępujący prezydent przemilczał istotny warunek powstania tego sojuszu, którym była rezygnacja z bezpośredniego organizowania produkcji zbrojeniowej przez agendy rządowe. To właśnie sprawia — jak stwierdzają P. Baran i P. Sweezy — że „rozbudowa gigantycznego aparatu wojskowego ani nie stwarza, ani nie pociąga za sobą konkurencji z przedsiębiorczością prywatną (...) wojsko jest idealnym klientem dla prywatnego przemysłu, wydającym miliardy dolarów na warunkach najdogodniejszych dla sprzedawców (...) nie ulega wątpliwości, że dostawy wojskowe są powszechnie uważane za dobry interes: wszystkie korporacje, wielkie i małe, walczą o jak największy udział w tych dostawach. Prywatne interesy oligarchii nie tylko nie sprzeciwiają się wydatkom wojskowym, ale zachęcają do ich nieustannego zwiększania”². W tej

sytuacji dążenia i cele biznesu nastawionego na obsługę aparatu militarnego są zupełnie jednoznaczne.

Mniej jednoznaczna jest natomiast postawa grup kapitału nie związanych bezpośrednio z biznesem wojennym, które niekiedy opowiadają się za wzrostem wydatków i sił wojskowych mającym na celu zabezpieczenie kapitałów zainwestowanych za granicą czy też przeciwdziałanie depresji gospodarczej. Z drugiej bowiem strony grupy te bywają skłonne do hamowania postępów militarizmu ze względu na konieczność partycypowania w kosztach zbrojeń, z powodu ograniczeń handlu zagranicznego w warunkach napięć politycznych czy też w efekcie negatywnych następstw koniunktury wojennej. Biznes zbrojeniowy jest pozbawiony takich rozterek wewnętrznych, gdyż wzrost wydatków zbrojeniowych kojarzy się dlań jednoznacznie z potencjalną możliwością zwiększenia zysków. To zaś jest ultima ratio w systemie, w którym celem produkcji jest pomnażanie kapitału.

W symbiozie militarnego establiszmentu z biznesem *partnerem nadającym ciężar gatunkowy całości jest niewątpliwie biznes*. Dzieje się tak nie tylko dlatego, że zaplecze gospodarcze ma podstawowe znaczenie dla współczesnych sił zbrojnych, ale przede wszystkim dlatego, że w warunkach ustrojowych USA wyznacznikiem pozycji każdej z sił usiłujących partycypować w decyzjach klasy rządzącej jest miejsce w świecie kapitału.

W tej sytuacji podstawową sprawą przy określaniu siły politycznej kompleksu militarno-przemysłowego jest dokładne zbadanie składu i pozycji biznesu militarnego.

Pozycję tę można ustalić na podstawie kilku różnych mierników, takich jak udział zakupów wojskowych w produkcji poszczególnych gałęzi przemysłu

oraz w globalnej produkcji Stanów Zjednoczonych, ilość firm zaangażowanych w obsługę potrzeb militarnych i ich pozycja w hierarchii kapitału amerykańskiego, czy wreszcie stopień zaangażowania tych firm w przemyśle wojennym, czyli rola, jaką odgrywa ta sfera działalności w ogólnych obrotach i zyskach przedsiębiorstw przemysłowych.

W celu uzyskania pełniejszego obrazu pozycji kompleksu militarno-przemysłowego w polityce i gospodarce amerykańskiej konieczne będzie także dokładne ustalenie roli, jaką odgrywa produkcja zbrojeniowa w podtrzymywaniu i pobudzaniu koniunktury gospodarczej w USA, a przemoc militarna — w zabezpieczaniu zagranicznej ekspansji kapitału amerykańskiego. Problemy te będą przedmiotem rozważań w dalszych rozdziałach; w niniejszym zajmiemy się wyłącznie biznesem zbrojeniowym, czyli kapitałem czerpiącym bezpośrednio z wydatków militarnych.

Byznes ten nie stanowi bynajmniej jednolitej grupy. W jego ramach toczy się ostra walka konkurencyjna, której celem jest narzucenie strategii preferującej korzystny dla poszczególnych gałęzi i monopolii profil zbrojeń oraz przechwycenie jak największego udziału w zamówieniach i zakupach militarnych. Ponadto różne grupy kapitału pełnią rozmaite funkcje przy obsłudze sił zbrojnych.

Trzon przemysłu zbrojeniowego stanowią gałęzie wytwarzające sprzęt techniczno-bojowy, środki transportu broni i wojsk, a więc amunicję konwencjonalną i jądrową, broń piechoty i wojsk pancernych oraz inne środki walki, jak transportery opancerzone, czołgi, samoloty, śmigłowce, okręty, różne rodzaje raket, środki trujące itp.

W skład przemysłu militarnego wchodzi również przedsiębiorstwa, których produkcja ma z natury cha-

rakter cywilny, a „militaryzuje się” dopiero przez fakt przeznaczenia jej na cele wojenne. Do tej grupy zalicza się przedsiębiorstwa dostarczające firmom przemysłu zbrojeniowego maszyny i surowce oraz zaopatrujące siły zbrojne w paliwo, umundurowanie, żywność i inne środki spożywcze. Łącznie z firmami produkującymi uzbrojenie stanowią one przemysł militarny³.

Jednakże charakter i stopień zaangażowania w produkcję militarną przedsiębiorców obsługujących dwa główne działy popytu wojennego jest odmienny. Jest bowiem oczywiste, że producenci techniki wojennej nie znajdującej zastosowania w konsumpcji cywilnej silniej identyfikują się z kompleksem militarno-przemysłowym niż dostawcy towarów „militaryzowanych” dopiero przez fakt ich nabycia dla celów wojskowych. Ci ostatni są zainteresowani postępami militaryzmu tylko o tyle, o ile poszerza to ogólne rozmiary popytu na towary spożycia indywidualnego; z równym zresztą powodzeniem akceptowaliby każdą inną formę zwiększenia popytu, choćby przez skierowanie wydatków państwowych na rozszerzenie konsumpcji cywilnej.

Tabela 7

Zmiany w strukturze wydatków militarnych USA⁴

Podstawowe pozycje wydatków	1949/1950		1963/1964		1967/1968		1963/1964 w porównaniu z 1949/50 (w proc.)	1967/68 w porównaniu z 1963/64 (w proc.)
	mln dol.	proc. wydatków militarnych	mln dol.	proc. wydatków militarnych	mln dol.	proc. wydatków militarnych		
Pensje i utrzymanie stanu osobowego sił zbrojnych	7 148	32,0	14 195	26,0	21 900	28,6	197	155

Podstawowe pozycje wy- datków	1949/1950		1963/1964		1967/1968		1963/64 w porów- naniu z 1949/50 (w proc.)	1967/68 w porów- naniu z 1963/64 (w proc.)
	mln dol.	proc. wydat- ków militarnych	mln dol.	proc. wydatków militarnych	mln dol.	proc. wydatków militarnych		
Utrzymanie i eksploa- tacja obie- któw i sprzętu militarne- go	6 444	28,9	11 932	21,8	19 100	24,9	185	160
Zakupy i produkcja uzbroje- nia	3 976	17,9	15 831	29,0	21 800	28,5	400	137
Budownic- two mili- tarne	439	2,0	1 026	1,9	2 182	2,8	230	212
Prace bada- wcze i wdroże- niowe	758	3,3	7 021	12,8	7 100	9,3	920	101
Komisja Energii Atomowej	897	3,6	2 765	5,0	2 330	3,0	310	84
Militarna pomoc innym państwom	130	0,5	1 485	2,7	800	1,0	1130	54
Zapasy stra- tegiczne	438	2,0	16	0,02	20	0,02	3,6	120
Inne wyda- tki mili- tarne	2 076	9,7	243	0,8	1 268	1,9	6	422
Razem bez- pośrednie wydatki militarne	22 306	100	54 514	100	76 500	100	244	140

Jednocześnie zmiany w strukturze wydatków wojennych USA (por. tabela 7) bez porównania silniej wiążą z kompleksem militarno-przemysłowym przedsiębiorców produkujących sprzęt wojskowy i świadczących usługi, na które nie znalazłoby zapotrzebowania na rynku cywilnym.

Według obliczeń Centrum Studiów Strategicznych Uniwersytetu Georgetown, między rokiem budżetowym 1964/1965 a 1967/1968 wszystkie wydatki militarne wzrosły o 56%, zaś zakupy uzbrojenia aż o 82%. Dane te potwierdzają fakt przesuwania się punktu ciężkości zakupów militarnych w kierunku zakupów techniki wojennej.

Uwzględniając zarówno mniejsze uzależnienie producentów towarów „militaryzowanych” dopiero przez sam zakup dla potrzeb sił zbrojnych, jak również zmniejszający się udział tego rodzaju zakupów w całości wydatków wojennych, należy dojść do wniosku, że nie w tych dziedzinach przedsiębiorczości kapitalistycznej trzeba szukać głównej bazy kompleksu militarno-przemysłowego.

Bazę tę stanowi przemysł wytwarzający produkty o przeznaczeniu stricte militarnym. E. Benoit, profesor Uniwersytetu Kolumbia, były przewodniczący grupy roboczej, która na początku 1962 r. opracowywała dla Agencji Kontroli Zbrojeń i Rozbrojenia sprawozdanie o ekonomicznych skutkach rozbrojenia, pisze, że obecnie — w odróżnieniu od czasu wojny koreańskiej — „główny punkt ciężkości produkcji zbrojeniowej przesunął się na wytwarzanie wysoce specjalistycznych urządzeń wojskowych, które mają bardzo niewiele wspólnego z jakąkolwiek produkcją cywilną”⁵. Znaczna część zamówień na dostawy dla sił zbrojnych skoncentrowana jest w firmach specjalizujących się głów-

nie w wytwarzaniu nowoczesnej techniki militarnej i nie posiadających niemal żadnego doświadczenia w produkcji na rynek cywilny. Rozbrojenie oznaczałoby dla nich konieczność radykalnego przestawienia się na wytwarzanie takich towarów, do których produkcji nie mają najmniejszego przygotowania technicznego i organizowania ich zbytu metodami zasadniczo odmiennymi niż zawieranie kontraktów z agendami rządowymi. Jest więc oczywiste, że właściciele tego typu przedsiębiorstw starają się maksymalnie podtrzymywać koniunkturę wojenną i wszelkimi siłami bronią się i będą się bronić przed ewentualnością ograniczania wydatków militarnych i rozbrojenia.

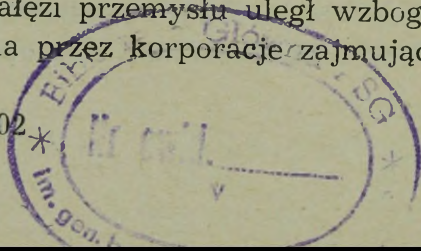
1. Gałęzie przemysłu zbrojeniowego

Rangę kompleksu militarno-przemysłowego określa w istotnej mierze fakt niemal całkowitego opanowania przezeń kilku gałęzi przemysłu, z reguły związanych z najnowocześniejszymi technologiami i zagarniających całą „śmietankę” gospodarki amerykańskiej: najbardziej wykwalifikowane kadry, najdoskonalszą technikę, najwyższej jakości surowce. Do grupy najbardziej zmilitaryzowanych przemysłów należą: przemysł lotniczo-rakietowy (około 90% produkcji ma przeznaczenie wojenne), przemysł stoczniowy (około 60%), przemysł środków łączności (około 70%) i przemysł atomowy (około 90%).

Kluczową pozycję wśród przemysłów zbrojeniowych zajmuje **przemysł lotniczy**, przekształcający się od końca lat pięćdziesiątych w lotniczo-rakietowy. Gałąź ta pochłania przeszło połowę sum wydatkowanych na sprzęt militarny: 62% w roku budżetowym 1964/1965, 57% w następnym i 53% w roku 1966/1967. Wyroby

tęgo przemysłu odgrywały czołową rolę w każdej z oficjalnie przyjętych i realizowanych wersji amerykańskiej strategii wojennej. Środki powietrznego transportu broni jądrowej były decydującą siłą uderzeniową w różnych wariantach strategii szantażu atomowego z lat czterdziestych i pięćdziesiątych; jeszcze bardziej wzrósł ich priorytet w latach sześćdziesiątych wobec szerokiego zastosowania samolotów i śmigłowców w wojnach ograniczonych, zwłaszcza w wojnie przeciwko narodowi wietnamskiemu. Wzrastający przez cały okres powojenny popyt sprawił, iż przemysł lotniczy należał do gałęzi rozwijających się najszybciej. W latach pięćdziesiątych jego produkcja wzrosła sześciokrotnie, podczas gdy tylko niektórym spośród innych gałęzi przemysłu udało się podwoić swą produkcję. Liczba przedsiębiorstw przemysłu lotniczego wzrosła z 62 w 1950 r. do około 200 w 1969 r., zaś liczba zatrudnionych osiągnęła 600 tysięcy pracowników. 90% całej produkcji przemysłu lotniczego stanowiła realizacja zamówień wojskowych, przy czym sam rząd federalny inwestował znaczne środki w rozbudowę mocy produkcyjnych tej gałęzi przemysłu. W latach 1950—1969 łączne inwestycje rządu federalnego w tej dziedzinie wyniosły blisko 7 mld dolarów; w efekcie około 70% przedsiębiorstw lotniczo-rakietowych jest własnością państwa, jednakże — zgodnie z praktyką kontynuowaną od czasu drugiej wojny światowej — produkcję w tych zakładach prowadzą firmy prywatne. Zmniejsza to ich ryzyko związane z inwestowaniem w kosztowne i szybko starzejące się moce produkcyjne, nie umniejszając szans czerpania zysków z produkcji wojennej.

Z końcem lat pięćdziesiątych profil produkcyjny tej gałęzi przemysłu uległ wzbogaceniu na skutek przyjęcia przez korporacje zajmujące się budową samolotów



wiodącej roli w produkcji rakiet. Stworzyło to warunki dalszego rozwoju, tym bardziej że równoczesna rozbudowa środków prowadzenia wojen ograniczonych, a następnie faktyczne podjęcie takiej wojny w Wietnamie utrzymywały rosnący popyt na samoloty i śmigłowce.

Produkcję rakiet rozwijano w Stanach Zjednoczonych od zakończenia drugiej wojny światowej, bazując na przejętej od Niemiec hitlerowskich dokumentacji i licznej grupie uczonych, z twórcą V-2, Wernherem von Braunem na czele.

Wydatki na broń raketową wzrosły w powojennym ćwierćwieczu 243 razy — z 72 mln dolarów w roku budżetowym 1945/1946 do 17,5 mld dolarów w roku 1969/1970 (por. tabela 8).

Tabela 8

Wydatki na broń raketową w latach 1945—1969

Rok budżetowy	mln dolarów	Rok budżetowy	mln dolarów
1945/1946	72	1959/1960	6 985
1946/1947	58	1960/1961	8 056
1950/1951	783,5	1963/1964	8 334
1951/1952	1 057,5	1964/1965	14 200
1955/1956	2 281	1969/1970	17 500
1956/1957	4 506		

Najszybsze tempo rozwoju broni raketowej przypadło na lata pięćdziesiąte. W rezultacie w 1960 r. w USA wytwarzano już 59 typów rakiet i pocisków kierowanych, z tego w stanie gotowości bojowej były 33 typy.

Wprawdzie część programu raketowego ma użyteczność cywilną (np. rakiety nośne dla satelitów telekomunikacyjnych i meteorologicznych), jednakże zdecydowana większość nakładów i wysiłków w tej dziedzi-

nie miała charakter ściśle militarny. W latach administracji Kennedy'ego i Johnsona 85% programu raketowego było realizowane przez Departament Obrony, a 75% wydatków na program kosmiczny realizowany przez Krajową Administrację Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej miało bezpośredni związek z zadaniami militarnymi ⁷.

Na drugie miejsce wśród gałęzi przemysłu zbrojeniowego wysunął się na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych **przemysł elektroniczny**. Rozwinął się on w samodzielną gałąź z przemysłu radiotechnicznego, wytwarzającego środki łączności i aparaturę szerokiego użytku. Do czasu drugiej wojny światowej zaledwie nieznaczna część produkcji przemysłu radiotechnicznego miała przeznaczenie militarne; obecnie trudno sobie wyobrazić zdecydowaną większość współczesnego uzbrojenia bez zastosowania sprzętu elektronicznego. W przedsiębiorstwach tej gałęzi wytwarza się aparaturę sterowniczą do rakiet, pocisków kierowanych, bomb jądrowych, samolotów i okrętów, różnego rodzaju radiolokatory i maszyny liczące, sprzęt do automatycznego kierowania ogniem artyleryjskim i szereg innych elementów uzbrojenia. O ile w latach drugiej wojny światowej na wyposażenie elektroniczne przeznaczano 6,6% ogółu wydatków wojennych, współcześnie jego udział w budżecie wojskowym jest trzykrotnie większy ⁸. O szybkim wzroście tej gałęzi przemysłu w ostatnim dwudziestoleciu w decydującej mierze przesądziły rosnące zamówienia militarne. W 1950 r. na cele wojenne zakupiono sprzęt wartości 500 mln dolarów, czyli 19% globalnej produkcji przemysłu elektronicznego; natomiast w 1963 r. — gdy wartość produkcji wzrosła

niemal trzykrotnie, bo do 15 mld dolarów — dostawy wojenne stanowiły już prawie 60%, czyli 8,9 mld dolarów. Do sumy tej należałoby jeszcze dodać dalsze 2 mld dolarów, wydatkowane corocznie przez Pentagon na prace badawczo-wdrożeniowe w dziedzinie elektroniki.

Na sprzęt elektroniczny przypada około 40% kosztów urządzeń startowych do pocisków balistycznych, 15—20% kosztów produkcji rakiet, od 15 do 35% kosztów budowy samolotów i około 25% kosztów atomowych okrętów podwodnych⁹.

Nakłady te ulegają dalszemu zwiększeniu ze względu na wysokie koszty konserwacji sprzętu elektronicznego. Np. w lotnictwie wojennym utrzymanie aparatury radiowo-elektronicznej w stanie zdolnym do użytku corocznie pochłania dwukrotnie większe sumy niż wartość wyprodukowania tej aparatury. Specyfika sprzętu elektronicznego wymaga także dużej ilości części zamiennych. Ogólna wartość sprzętu elektronicznego i części zamiennych, znajdujących się w 1960 r. w magazynach sił zbrojnych USA, wynosiła 20 mld dolarów¹⁰.

Przemysł stoczniowy pozostaje nadal dużą gałęzią zmilitaryzowanego przemysłu, chociaż jego udział w produkcji zbrojeniowej uległ zmniejszeniu w porównaniu z okresem, gdy siły morskie stanowiły trzon armii amerykańskiej. Obecnie około 60% produkcji przemysłu stoczniowego idzie na cele wojenne. W latach 1948—1962 budowano dla sił morskich przeciętnie 24 okręty rocznie. W latach sześćdziesiątych, wraz z ogólną eskalacją zbrojeń, nastąpił również i w tej dziedzinie wzrost produkcji. Napływ nowych zamówień

wiązał się z budową atomowych okrętów podwodnych oraz okrętów przystosowanych do działań w wojnach ograniczonych. Poczynając od 1963 r. w stocznjach amerykańskich budowano przeciętnie 37 okrętów wojennych rocznie¹¹. Reorientacja administracji nixonowskiej na zbrojenia strategiczne utrwaliła proces angażowania przeważającej części mocy wytwórczych stocznj amerykańskich do produkcji wojennej, w szczególności produkcji okrętów podwodnych wyposażonych w wielogłowicowe pociski rakietowe.

Jednym z najbardziej zmilitaryzowanych przemysłów jest bezsprzecznie **przemysł atomowy**. Na tę gałąź — wchodzącą w skład przemysłu ciężkiego — składają się kopalnie dostarczające rud uranu i toru, zakłady przetwarzające surowiec na oczyszczony uran, zakłady wytwarzające materiały rozszczepialne, produkujące broń jądrową i termojądrową oraz wielkie laboratoria badawcze. Z przemysłem atomowym związane są również zakłady produkujące siłownie atomowe, głównie dla sił morskich. Ze względu na koszty rozbudowy przedsiębiorstw tej gałęzi przemysłu (przeciętnie każdy z ważniejszych ośrodków wymagał zainwestowania od 1,5 do 2 mld dolarów) oraz konieczność dużych nakładów na ciągłe doskonalenia stosowanych w niej technik i technologii, przeważająca część inwestycji została pokryta ze środków państwowych, a ich eksploatacją zajmują się wybrane monopole. W latach 1940—1964 rząd federalny zainwestował w rozwój badań i przemysłu atomowego 36 mld dolarów, z czego zaledwie 1,6 mld dolarów miało związek z pokojowym wykorzystaniem energii jądrowej. Współcześnie — mimo tendencji do szerszego wykorzystywania energii

jądrowej w pokojowych dziedzinach produkcji — 90% wszystkich nakładów przeznacza się bezpośrednio na produkcję broni jądrowej, a z pozostałych 10% dalsze $\frac{3}{4}$ pochłania budowa silników atomowych dla okrętów i innych instalacji o zupełnie jednoznacznym przeznaczeniu militarnym¹².

Przemysł maszynowy, w którym skoncentrowana jest produkcja broni o charakterze konwencjonalnym, poczynając od samochodów i czołgów do broni strzeleckiej włącznie, kilkakrotnie przeżywał w latach powojennych okresy gwałtownego wzrostu i spadku zamówień wojennych. Powojenny okres demobilizacji poważnie ograniczył bezpośredni udział przemysłu maszynowego w dostawach wojennych, z kolei wojna w Korei przywróciła konwencjonalnym typom uzbrojenia przeważającą pozycję w ogólnej sumie zakupów, ale kolejny spadek popytu w okresie administracji Eisenhowera obniżył udział tego typu techniki do 12% wszystkich zakupów wojennych. Bezpośredni udział produkcji wojennej w całej produkcji przemysłu maszynowego wynosił wówczas około 10—15%. Wahania te były możliwe dzięki nieporównanie łatwiejszym niż np. w przemyśle lotniczo-rakietowym, elektronicznym czy jądrowym możliwościom przestawiania się przedsiębiorstw tej gałęzi na produkcję cywilną (samochodów, maszyn rolniczych, środków produkcji itp.) i odwrotnie.

Kolejny, bardziej długotrwały okres popytu na produkcję różnego typu pojazdów opancerzonych i dział samobieżnych, broni strzeleckiej, amunicji i innych rodzajów uzbrojenia konwencjonalnego był związany z przygotowywaniem sił zbrojnych USA do wojen ograniczonych. Eskalacja wojny wietnamskiej od połowy

1965 r. wywołała — obok spotęgowanego popytu na samoloty i śmigłowce — szybki wzrost zamówień na broń strzelecką i samochody opancerzone. Do Wietnamu była kierowana niemal cała produkcja zbrojeniowa, oprócz broni raketowej i niektórych innych specjalistycznych rodzajów sprzętu wojskowego. W pierwszych latach wojny zostały zużyte zapasy techniki konwencjonalnej, co spowodowało podjęcie produkcji udoskonalonych wersji tych rodzajów broni. Wartość zakupionych dział artyleryjskich i środków transportu wzrosła z 1308 mln dolarów w 1965 r. do 3690 mln dolarów dwa lata później. Wzrost zapotrzebowania na amunicję przyczynił się do uruchomienia 8 dużych przedsiębiorstw specjalizujących się w tej produkcji, które były „zakonserwowane” od czasu drugiej wojny światowej. W jednym tylko roku budżetowym 1965/1966 zamówienia na pociski, bomby i inne rodzaje amunicji wzrosły czterokrotnie, a w 1967 r. uruchomiono jeden z największych w świecie zakładów produkcji amunicji, w Kingsport w stanie Tennessee. (Kierunek zmian zapotrzebowania na towary i usługi wojenne spowodowanych wojną wietnamską prezentuje tabela 9).

Jak wynika z powyższych danych, rozmiary wspomnianych przesunięć wewnątrz przemysłu zbrojeniowego nie eliminują jednak żadnej gałęzi, a wręcz przeciwnie: tworzą szeroki front kluczowych działów gospodarki amerykańskiej wprzęgniętych w istotnej mierze w produkcję dla celów wojennych. „W obecnej sytuacji istnieje duża grupa ważnych gospodarczo i przodujących technologicznie gałęzi przemysłu, których istnienie i wzrost nie są uzależnione od tradycyjnej otwartej konkurencji na rynku, lecz wyłącznie od transakcji z rządem Stanów Zjednoczonych”¹³ — pisali autorzy raportu opracowanego w 1960 r. na zlece-

Tabela 9

Zmiany struktury zamówień wojennych w latach 1964—1967¹⁴

(w mld dolarów)

Rodzaj towarów i usług	1964/1965	1965/1966	1966/1967
Samoloty	5,8	7,6	9,8
Aparatura radioelektroniczna i środki łączności	3,0	3,9	4,5
Usługi	2,4	3,0	3,9
Amunicja	0,8	2,9	3,6
Roboty budowlane	1,6	2,5	2,5
Paliwo i smary	1,2	1,3	1,5
Czołgi i działa samobieżne	0,8	1,5	1,5
Umundurowanie	0,4	1,3	1,2
Żywność	0,7	1,1	1,2
Broń strzelecka	0,3	0,5	0,6
Sprzęt przemysłowy	0,1	0,2	0,2
Wypośażenie medyczne	0,1	0,2	0,2
Aparatura fotograficzna	0,1	0,2	0,2

nie prezydenta Eisenhowera. Przytoczone powyżej fakty w pełni potwierdzają zasadność tej opinii także w odniesieniu do lat następnych.

Jednym z istotnych przejawów militaryzacji gospodarki amerykańskiej jest coraz ściśsze wiązanie się wiodących regionów gospodarczych USA z produkcją dla celów wojennych. W procesie tym partycypują zarówno północno-wschodnie okręgi przemysłowe, wytwarzające głównie konwencjonalne typy uzbrojenia, jak i ośrodki południowo-zachodnie, które swą intensywną industrializację w ostatnich dziesięcioleciach w znacznej mierze zawdzięczają rozbudowie przemysłu produkującego nowoczesne rodzaje broni, w szczególności jądrowo-rakietowej. (Geograficzne rozmieszczenie produkcji różnych typów sprzętu techniczno-bojowego obrazuje tabela 10).

Tabela 10

Geograficzne rozmieszczenie produkcji różnych typów uzbrojenia¹⁵

(w proc. ogólnej produkcji poszczególnych typów uzbrojenia w USA; dane z czerwca 1966 r.)

Regiony i stany	Samoloty	Rakiety i sprzęt kosmiczny	Okrety	Pojazdy opancerzone i broń palna	Amunicja	Radioelektronika i środki łączn.	Prace badawcze i wdrożenia	Inne	Razem
Nowa Anglia	16,6	5,7	36,8	24,6	3,5	12,1	6,0	15,3	14,1
w tym:									
Massachusetts	2,4	5,7	9,9	0,9	—	8,4	6,0	15,3	5,1
Connecticut	14,2	—	23,1	7,6	2,9	2,0	—	—	7,8
Stany śród- kowo-atlan- tyckie	13,8	4,1	0,9	7,6	7,7	29,3	9,6	6,7	14,7
w tym:									
Nowy Jork	8,2	—	—	0,9	2,5	14,0	8,7	4,2	7,2
New Jersey	1,7	3,2	0,9	—	0,6	7,0	0,9	1,7	3,9
Stany półno- cno- -wschodnie	12,6	1,9	3,7	35,0	19,5	7,0	3,5	12,6	9,5
w tym:									
Ohio	8,4	—	0,8	7,6	2,5	0,4	—	2,5	3,6
Illinois	0,5	—	—	—	3,9	2,0	3,5	10,2	1,2
Michigan	0,5	1,9	1,7	22,9	—	2,0	—	—	1,6
Stany półno- cno-zacho- dnie	15,3	0,7	—	9,4	31,8	6,1	—	—	10,3
w tym:									
Missouri	10,4	0,7	—	—	12,8	0,6	—	—	5,1
Stany poł- dniowo- -atlantyc- kie	10,4	18,5	28,1	11,2	1,8	11,9	12,1	13,5	12,4
w tym:									
Maryland	0,1	6,8	2,3	—	0,3	6,5	—	—	2,8

Regiony i stany	Samoloty	Rakiety i sprzęt kosmiczny	Okręty	Pojazdy opancerzone i broń palna	Amunicja	Radioelektronika i środki łączności	Prace badawcze i wdrożeniowe	Inne	Razem
Wirginia	—	3,7	25,8	—	—	1,1	10,4	—	3,0
Georgia	7,1	—	—	—	1,5	—	—	—	2,6
Stany południowo-wschodnie	2,9	1,4	10,5	—	12,7	—	—	4,2	3,3
w tym:	1,0	0,7	—	—	11,8	—	—	4,2	1,5
Tennessee	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Stany południowo-zachodnie	12,1	1,2	1,6	—	14,0	3,8	—	5,9	6,8
w tym:	10,6	0,8	—	—	9,8	3,7	—	4,2	5,8
Teksas	1,0	11,5	—	—	0,4	1,0	—	—	2,6
Stany górskie	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Stany na wybrzeżu	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pacyfiku	15,3	55,0	18,4	12,2	8,6	28,8	68,8	41,8	26,3
w tym:	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Kalifornia	15,1	42,6	8,9	11,2	8,6	28,8	68,8	41,8	23,3

Dowodem umocnienia kompleksu militarno-przemysłowego w strukturze ekonomiczno-politycznej USA było także rosnące *wiązanie się czołowych grup kapitału finansowego z produkcją uzbrojenia*. W miarę tego, jak produkcja na potrzeby wojenne stawała się coraz wyraźniej trwałą i najbardziej zyskową sferą przedsiębiorczości kapitalistycznej, główne grupy finansowe postarały się o zabezpieczenie swej kontroli nad poszczególnymi przedsiębiorstwami i całymi gałęziami przemysłu wojennego. „Przed drugą wojną światową towarzystwa lotnicze przypominały piłkę nożną, którą często przerzucały sobie rozmaite grupy,

nierzadko zresztą o drugorzędnym znaczeniu — pisze Perlo. — Obecnie towarzystwa te stanowią nader cenną własność najwyższych kół finansowych. Główną rolę w przemyśle lotniczym odgrywa First National City Bank of New York. Następne miejsca zajmują finansiści z Los Angeles, za którymi dopiero idą różne grupy z Wall Street”¹⁶.

Przesunięcie się głównych ośrodków przemysłu zbrojeniowego na Daleki Zachód spowodowało z jednej strony przemieszczenie geograficzne znacznej części operacji głównych grup finansowych, z drugiej zaś — wzrost pozycji tamtejszych grup, korzystających z nowych możliwości zyskowej działalności. Czołowa na terenie zachodnim „grupa Giannini”, której Bank of America już wcześniej zdobył równoprawną pozycję z głównymi grupami bankowymi Wschodniego Wybrzeża, w latach sześćdziesiątych zajęła jedno z głównych miejsc pod względem kredytowania przemysłu zbrojeniowego. 45 oddziałów bankowych grupy Giannini specjalizuje się wyłącznie w zawieraniu operacji finansowych z producentami uzbrojenia. Kontrolowanie przemysłu zbrojeniowego jest głównym przedmiotem działalności innych czołowych grup finansowych tego regionu: tzw. „drugiej grupy San Francisco” (czołowy bank tej grupy to Crocker-Citizens National Bank) oraz „grupy Los Angeles” (skupionej wokół Western Bankcorporation).

Aczkolwiek terytorialne przemieszczenia przemysłu zbrojeniowego umocniły pozycję zachodnich grup finansowych, decydującą rolę w tej dziedzinie — podobnie jak i w całokształcie gospodarki amerykańskiej — nadal zachowują grupy kapitału finansowego, których ośrodki kierownicze tradycyjnie są zlokalizowane w stanach północno-wschodnich. W 1965 r. 64% zamó-

wień Pentagonu otrzymały korporacje podporządkowane czołowym grupom bankierskim tego regionu: Morganów, Mellonów, Rockefellerów, du Pontów, Lehmanów, Allenów i innych. Radziecki badacz tego problemu, I. I. Biegłow, w sposób udokumentowany podważa opinie wyolbrzymiające znaczenie terytorialnych podziałów wewnątrz burżuazji amerykańskiej w odniesieniu do grup wielkiego kapitału finansowego. Kapitał finansowy — w odróżnieniu od innych grup kapitału i związanej z nim burżuazji — charakteryzuje duża ruchliwość w przemieszczaniu swych lokat zarówno w kraju, jak i za granicą w celu zabezpieczenia sobie maksymalnych zysków. O ile zmiany w lokalizacji ośrodków przemysłu zbrojeniowego odbijały się w sposób drastyczny na sytuacji firm przemysłowych, handlowych i usługowych w danym rejonie, o tyle wielkie firmy bankierskie przemieszczały swe pieniądze stosunkowo łatwo i skutecznie. Bardzo wiele czołowych korporacji przemysłu zbrojeniowego, których przedsiębiorstwa i dyrekcje znajdują się w stanach południowych i Zachodniego Wybrzeża, jest finansowane i kontrolowane przez północno-wschodnie grupy bankowe ¹⁷.

Przeciwko wyolbrzymianiu znaczenia wewnętrznych sprzeczności w ramach amerykańskiego kapitału finansowego przemawia również fakt, iż właśnie w sferze zbrojeń najszerzej kształtuje się praktyka współdziałania różnych grup bankowych. Wiąże się to z olbrzymimi rozmiarami zamówień na dostawy wojenne, których realizacja niejednokrotnie przekracza możliwości finansowe największych nawet domów bankowych. Stąd też ostatnio utrwala się praktyka finansowania poszczególnych monopolii zbrojeniowych przez kilka banków, a nawet grup bankowych. Tak np. czołowy w latach sześćdziesiątych koncern zbroje-

niowy Lockheed Aircraft korzystał — oprócz znacznych kredytów rządowych — z kredytów Bank of America, Security First National Bank, Investment Company of America, America Mutual Fund, Western Bankcorporation i United California Bank. Drugi na liście największych koncernów zbrojeniowych — General Dynamics — był finansowany przez Lehman Brothers, Blyth and Co. oraz First National City Bank. Podobnie przedstawia się sytuacja szeregu innych dużych firm zbrojeniowych. Potwierdza to, iż *kompleks militarno-przemysłowy jest zarówno płaszczyzną integracji kapitału przemysłowego z bankowym, jak i współdziałania wewnątrz kapitału finansowego*. Fakt, iż w walce o zyski ujawniają się przejawy walki konkurencyjnej różnych firm zbrojeniowych i grup finansowych, nie powinien przesłaniać nie mniej istotnego zjawiska, iż *zbrojenia są terenem nowych form koncentracji kapitału prywatnego i jego zrastania się z kapitałem państwowym*. Skoncentrowanie przemysłu zbrojeniowego w gałęziach związanych z nowoczesnymi technologiami oraz zaangażowanie się w tę dziedzinę czołowych grup finansowych USA jest wskaźnikiem stopnia tej integracji oraz pozycji kompleksu militarno-przemysłowego w świecie amerykańskiego kapitału.

2. Główni dostawcy Pentagonu

Bazę militarystyki amerykańskiej w przemyśle stanowią przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy kapitalistyczni czerpiący zyski z produkcji dla celów wojennych. Na bazę tę składają się firmy dwojakiego rodzaju. Do pierwszego zalicza się bezpośrednich dostawców Pentagonu i innych agend rządu federalnego realizujących

zadania militarne. Drugi rodzaj stanowi cały wachlarz poddostawców, zaopatrujących głównych dostawców nie tylko w surowce i narzędzia niezbędne do produkcji techniki militarnej, ale w coraz większym stopniu także i w gotowe elementy tak złożonych rodzajów sprzętu, jak samoloty, rakiety, atomowe okręty podwodne, wyrzutnie raketowe itp.

Obydwie te grupy przedsiębiorstw są materialnie zainteresowane we wzroście budżetów wojennych, a zatem i w stymulowaniu sprzyjających temu wzrostowi rozwiązań politycznych — w tym aspekcie interesy zarówno bezpośrednich dostawców, jak i poddostawców są identyczne z interesami militarnego establishmentu. Niemniej jednak symbioza z militaryzmem jest nieporównanie ściślejsza wśród firm zawierających bezpośrednio transakcje niż pośrednio uczestniczących w dostawach uzbrojenia.

Lista bezpośrednich dostawców Pentagonu obejmowała w drugiej połowie lat sześćdziesiątych około 20 tys. przedsiębiorstw. Jest to liczba większa niż w okresie największej mobilizacji przemysłu do produkcji militarnej podczas drugiej wojny światowej (według danych Zarządu Produkcji Wojennej liczba firm, z którymi zawarto umowy na dostawy sprzętu wojennego między czerwcem 1940 a wrześniem 1944 r. wynosiła 18 539).

W tej masie przedsiębiorstw czołówkę stanowi stosunkowo wąska grupa monopolii, sprawujących kontrolę nad całym rynkiem zbrojeniowym. Setka głównych kontrahentów Pentagonu realizuje około 70% wszystkich zamówień, 25 największych dostawców — ponad 50%, zaś czołowa piątka monopolii zbrojeniowych — przeszło 20%. Tak więc skoncentrowanie zamówień wojskowych w rękach największych przedsiębiorstw specjalizujących się w tej dziedzinie jest cechą cha-

rakterystyczną ostatniego trzydziestolecia. Tezę tę potwierdzają dane dotyczące rozdziału kontraktów firm prywatnych z Departamentem Obrony (por. tabela 11).

T a b e l a 11

Udział koncernów w bezpośrednich zamówieniach Departamentu Obrony¹⁸
(w proc.)

Rok	100 głównych dostawców	w tym 50 wiodących monopolii	Firmy zatrudniające poniżej 500 pracowników
1940—1944	67,2	57,6	22
1950—1953	64,0	56,3	brak danych
1955—1957	67,4	59,5	” ”
1957	68,4	59,8	19,8
1958	74,2	66,9	17,1
1961	74,2	65,8	15,8
1964	73,4	65,8	17,2
1965	68,9	61,2	19,6
1966	64,0	55,1	21,4
1967	65,5	56,1	brak danych
1968	67,4	57,1	18,8
1969	68,2	56,9	17,8
1970	69,7	59,3	brak danych

Nie tylko zresztą dostawy dla Departamentu Obrony, ale również zamówienia innych militarnych organów rządowych ulegają podobnej koncentracji w ręku wąskiej grupy monopolii zbrojeniowych. Wartość wszystkich kontraktów zawartych w 1968 r. przez Komisję Energii Atomowej wynosiła około 1,6 mld dolarów — prawie cała ta suma (z wyjątkiem 104 mln dolarów) znalazła się w ręku 36 dostawców. Krajowa Administracja Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej (NASA) przekazała w 1968 r. setce największych dostawców 92% ogólnej sumy kontraktów wynoszącej 4,1 mld dolarów.

Zazwyczaj zresztą w czołówce dostawców sił zbrojnych, Komisji Energii Atomowej, NASA i innych militarnych agend amerykańskich władz federalnych figurują te same oligopole zbrojeniowe.

Listę głównych dostawców Pentagonu w latach sześćdziesiątych prezentuje tabela 12.

Większość głównych dostawców Pentagonu znajduje się na liście czołowych monopolii przemysłowych USA. Taka ranga koncernów obsługujących rynek wojenny jest jedną z najważniejszych przesłanek silnej pozycji kompleksu militarno-przemysłowego w gospodarce i polityce amerykańskiej, zwłaszcza że drugi partner — militarny establiszment — dysponuje przeważającą częścią aktywów kapitałowych państwa.

Przytoczone powyżej dane z jednej strony ukazują rolę odgrywaną przez czołowe monopole przemysłowe w realizacji zadań militarnych, z drugiej zaś udział dostaw militarnych w całokształcie aktywności zainteresowanych monopolii, który ujawnia stopień ich uzależnienia od rynku wojennego, a w efekcie ścisłość związków poszczególnych przedsiębiorstw z kompleksem militarno-przemysłowym.

Część autorów amerykańskich ogranicza się tylko do analizy stopnia udziału czołowych monopolii w realizacji zadań militarnych. Celują w tym zwłaszcza zagorzali antymilitaryści, jak np. John M. Swomley czy Fred J. Cook, w efekcie zbyt jednostronnie i w sposób uproszczony prezentujący zagrożenie amerykańskiego życia ekonomicznego i politycznego przez kompleks militarno-przemysłowy¹⁹. Stopień identyfikacji interesów poszczególnych monopolii z militarnym establiszmentem można bowiem odczytać dopiero na podstawie wszystkich mierników obrazujących zakres bezpośredniego zaangażowania w produkcję dla celów wojennych, a mianowicie: 1) rozmiarów dostaw wojennych;

Tabela 12

25 głównych dostawców Pentagonu²⁰

(wartość bezpośrednich kontraktów wojennych w mln dolarów, miejsce na liście czołowych koncernów według wysokości obrotów w 1968 r.)

Lp.	Firma	Miejsce wśród 200 czo- łowych monopoli przemy- słowych USA w 1968 r.	1961	1965	1967	1968	1969	1970	Razem 1961— —1970	Udział produkcji wojennej w glo- balnej produkcji przedsiębiorstwa (w proc.)	
										1964	1966
1.	Lockheed Aircraft	35	1 175	1 715	1 807	1 870	2 040	1 848	16 377	75,4	100,0
2.	General Dynamics	27	1 460	1 179	1 832	2 239	1 243	1 183	13 489	70,4	100,0
3.	General Electric	4	875	824	1 290	1 489	1 621	1 000	11 176	18,2	18,0
4.	McDonnell-Douglas	14	527	1 026	2 125	1 101	1 070	883	10 735	100,0	68,1
5.	Boeing	18	920	583	912	762	654	475	9 911	77,2	38,8
6.	United Aircraft	33	625	632	1 097	1 321	997	874	8 503	50,6	65,9
7.	North American										
	Rockwell	29	1 197	746	689	669	674	707	8 315	54,8	34,1
8.	American Telephone and Telegraph	3*	551	588	673	776	915	931	6 789	brak danych	
9.	Martin-Marietta	145	692	316	290	393	264	251	4 590	49,3	43,3
10.	General Motors	1	282	254	625	630	584	386	4 418	1,5	3,1
11.	Sperry Rand	53	408	318	484	447	468	399	4 237	100,0	35,0
12.	Grumman Aircraft	80	238	353	488	629	417	661	4 199	84,5	46,0

13.	Ling Temco-Vought	25	47	265	535	758	914	479	3 895	75,2	100,0
14.	Raytheon	79	305	293	403	452	547	380	3 703	75,4	57,0
15.	Avco	78	251	234	449	584	456	270	3 605	54,0	74,3
16.	Hughes Aircraft		331	278	419	286	439	497	3 422	brak danych	
17.	Westinghouse Electric	17	303	261	453	248	430	418	3 276	11,1	brak danych
18.	Ford Motor	3	200	312	404	381	396	346	3 187	2,4	3,4
19.	Textron	47	66	196	497	501	428	431	3 158	37,0	43,2
20.	General Tire	97	290	302	273	248	264	262	3 121	33,7	27,2
21.	Bendix Aviation	64	269	235	296	224	184	168	2 491	brak danych	
22.	Litton Industries	40	brak danych	190	180	466	317	543	2 391	38,0	15,6
23.	Northrop	199	156	256	306	310	179	184	2 107	47,5	86,6
24.	Standard Oil of New Jersey	2	168	164	235	274	291	229	2 071	2,0	2,8
25.	Kaiser Industries	123	brak danych	219	306	386	142	brak danych	1 783	brak danych	100,0
Razem			11 341	11 739	17 068	17 444	15 934	13 805	140 949		

* American Telephone and Telegraph Co. jest zaliczana do korporacji usługowych, wśród których zajmuje pierwsze miejsce, i z tego powodu nie jest umieszczana na liście czołowych kompanii przemysłowych USA. Wysokość jej rocznych obrotów kwalifikuje ją na trzecią pozycję wśród największych monopolii amerykańskich — co usprawiedliwia, iż na tej liście dzieli ona to miejsce z trzecią największą kompanią przemysłową — Ford Motor Co.

2) specjalizacji w produkcji nie przydatnej na rynku cywilnym; 3) udziału produkcji wojennej w globalnych obrotach, a zatem i w dochodach. Zawężenie przedmiotu analizy tylko do pierwszego z tych wskaźników prowadzi zazwyczaj do wniosków nadto pochopnych i fałszywych.

Rosnące rozmiary dostaw wojennych zostały przedstawione w tabeli 12. Również specjalizacja w produkcji techniki stricte militarnej potwierdza wzrastającą tendencję uzależniania się dostawców rządowych od popytu wojennego. Dowodzi tego m. in. poniższy wykaz towarów produkowanych na zamówienie rządowe przez szereg czołowych firm amerykańskich ²¹:

Bell Helicopter (grupa „Textron”) — śmigłowce szturmowe Huey Cobra, śmigłowce szkolne Jet Ranger, śmigłowce transportowe UH-1B Iroquis, poduszki SKMR-1 i SK-9.

Boeing — bombowce strategiczne B-52, śmigłowce transportowe CH 47 Chinook oraz 1 CH 46 Sea Knight, samoloty transportowe (m. in. Stratocruiser), międzykontynentalne pociski balistyczne Minuteman.

Colt Industries — karabiny automatyczne kal. 5,5 mm M-16, pistolety maszynowe CAR-15 Commando.

Fairchild Hiller — myśliwce bombardujące F-105 Thunderchief, samoloty do działań przeciwpartyzanckich Armed Porter, samoloty transportowe C-119 i C-123.

General Dynamics — samoloty myśliwsko-bombowe o zmiennym kącie skrzydeł F-111, samoloty transportowe Convair, pociski rakietowe, atomowe okręty podwodne.

General Electric — pociski ziemia-powietrze, ziemia-ziemia i powietrze-powietrze, karabiny maszynowe

we, działa przeciwlotnicze Vulcan, działa automatyczne XM-129, XM-163 i Gatling, silniki odrzutowe i sprzęt elektroniczny.

Grumman — samoloty rozpoznawcze OV-1B Mohawk, samoloty do zwalczania okrętów podwodnych Tracker, samoloty lotnictwa morskiego E-2A Hawkeye i F-11 Tiger.

Hughes Aircraft — rakiety (m. in. powietrze-powietrze Falcon).

Ling-Temco-Vought — samoloty myśliwsko-szturmowe A-7 Corsair, samoloty transportowe o krótkim starcie XC-142.

Lockheed — samoloty rozpoznawcze U-2, śmigłowce szturmowe AH-56 Cheyenne, samoloty myśliwsko-bombowe F-104 Starfighter, samoloty transportowe C-141 Starlifter, L-100 Hercules i L-300 Orion, samoloty rozpoznawcze RF-104 oraz Neptune, samoloty przechwytyjące YF-124, samoloty-cysterny C-130, pojazdy terenowe Twister, rakiety Polaris oraz samoloty transportowe C-5A.

McDonnell-Douglas — wielozadaniowe samoloty myśliwskie F-4 Phantom, samoloty wsparcia bezpośredniego A-4 Skyhawk, samoloty myśliwsko-bombowe Skyraider, samoloty transportowe DC-6, DC-9, CD-6, CD-54, samoloty rozpoznawcze RF-4C, samoloty Voodoo w dwóch wersjach: myśliwskiej F-101 i rozpoznawczej RF-101.

North American Aviation — samoloty myśliwsko-bombowe F-86 Sabre i F-100 Super-Sabre, samoloty szkolne T-6, samoloty do działań przeciwpartyzanckich T-28, samoloty wsparcia bezpośredniego OV-10 Bronco.

Northrop Corporation — myśliwce F-5A Freedom Fighter.

Raytheon — pociski ziemia-powietrze Hawk i powietrze-powietrze Sparrow.

Sperry Rand — rakietowe pociski kierowane i balistyczne.

United Aircraft — silniki odrzutowe, śmigłowce Sikorsky.

Jednym z efektów rozwoju specjalizacji konstrukcji wyposażenia wojskowego w ostatnim ćwierćwieczu jest fakt, że środki techniczne zaprezentowane na powyższej liście niemal w całości nie mogą liczyć na popyt na rynku cywilnym. Skłania to oczywiście wytwórców tych produktów do opowiadania się za utrzymywaniem rosnącej koniunktury wojennej.

Mniej jednoznacznie natomiast określają stopień

Tabela 13

Udział produkcji wojennej w obrotach 57 głównych dostawców Pentagonu²²

Udział produkcji wojennej w łącznej sumie sprzedaży (w proc.)	Liczba korporacji	
	1957 r.	1962 r.
90—100	13	10
80—89	5	6
70—79	5	10
60—69	5	3
50—59	1	2
40—49	3	2
30—39	2	6
20—29	5	5
10—19	4	3
0—9	14	10
100%	57	57

uzależnienia głównych dostawców Pentagonu od rynku wojennego wskaźniki obrazujące udział produkcji o przeznaczeniu militarnym w globalnych obrotach (a co za tym idzie, i dochodach) poszczególnych firm.

Z tego punktu widzenia (por. dwie ostatnie rubryki tabeli 12 i tabelę 13) głównych dostawców sprzętu wojennego można podzielić na trzy grupy, w różnym stopniu powiązane z kompleksem militarno-przemysłowym.

Do pierwszej należą koncerny produkujące wyłącznie bądź przeważnie na potrzeby militarne. Zaliczają się do niej takie koncerny, jak Lockheed Aircraft, Avco, General Dynamics, McDonnell-Douglas, Ling-Temco-Vought, Kaiser Industries, Grumman Aircraft, Raytheon, Northrop, United Aircraft. Koncerny te stanowią trzon kompleksu militarno-przemysłowego w gospodarce amerykańskiej.

Do drugiej grupy można zaliczyć te przedsiębiorstwa, dla których produkcja dla potrzeb wojennych odgrywa wprawdzie znaczną, ale mniej ważną rolę niż obsługa rynku cywilnego. Typowymi przedstawicielami tej grupy są: Boeing, North American Rockwell, Martin-Marietta, Sperry Rand czy General Electric. Koncerny należące do tej grupy charakteryzuje duża zmienność udziału produkcji uzbrojenia w ich globalnej produkcji. Wahania te wiążą się zarówno ze zmianami strategii militarnej, jak i z dużą konkurencją w walce o zamówienia rządowe. Sytuacja ta nie sprzyja pełnej identyfikacji z kompleksem militarno-przemysłowym.

Trzecią grupę dostawców stanowią monopole, dla których dostawy wojenne odgrywają zdecydowanie mniejszą rolę niż produkcja na rynek cywilny. Należą do niej takie firmy, jak General Motors, Ford Motor, Westinghouse Electric czy Standard Oil of New Jersey. Oczywiście nie można bagatelizować nawet dwu czy pięcioprocentowego zaangażowania ogólnej aktywności tych koncernów w produkcję wojenną, gdyż cały szereg dodatkowych czynników — takich jak większa

pewność realizacji zamówień, wyższa stopa zysku czy fakt, iż zakupy wojenne stwarzają możliwość wzrostu produkcji wobec względnego nasycenia rynku cywilnego — podnosi znaczenie tej produkcji. Jednakże na podstawie dotychczas rozpatrywanych przesłanek trudno dopatrywać się w tej grupie daleko posuniętej integracji z militarnym establiszmentem.

W drugiej, a jeszcze bardziej w trzeciej grupie dostawców, występują rozbieżne interesy, skłaniające z jednej strony do popierania korzystnych dla siebie kierunków zwiększania wydatków militarnych, z drugiej zaś — do występowania przeciwko nadmiernemu ich wzrostowi, zwłaszcza gdy łączy się to ze zwiększeniem obciążeń podatkowych i pogarszaniem warunków działania na bardziej istotnym dla przedsiębiorstw należących do tych grup rynku cywilnym.

Integracja z militarnym establiszmentem występuje natomiast bezspornie w koncernach, które zdecydowaną większość swych zysków zawdzięczają dostawom wojennym. One właśnie stanowią główne oparcie kompleksu militarno-przemysłowego w gospodarce amerykańskiej. W skład tej grupy wchodzi blisko połowa firm figurujących na liście głównych dostawców Pentagonu. Tak więc *uwzględniając wszystkie wskaźniki militaryzacji poszczególnych przedsiębiorstw przemysłowych w USA, a nie tylko wysokość samych dostaw wojennych, można w przybliżeniu stwierdzić, że około 10 tys. firm stanowi podstawowe oparcie i bazę kompleksu militarno-przemysłowego w gospodarce amerykańskiej.*

Szczególnie istotnym wyznacznikiem aktualnej pozycji kompleksu militarno-przemysłowego w świecie kapitału USA jest fakt, że *choć najbardziej zmilitaryzowane monopole mieszczą się na liście 200 największych korporacji amerykańskich, to żaden z nich nie*

należy jednak do pierwszej dziesiątki, a tylko jeden — McDonnell-Douglas — zajmuje miejsce w pierwszej dwudziestce.

Potwierdzają to dokonane przez Victora Perlo obliczenia udziału zysków z produkcji militarnej w ogólnych dochodach przedsiębiorstw amerykańskich. Z obliczeń tych wynika, że zyski pochodzące z tego źródła stanowią mniejszy odsetek ogólnych dochodów w największych korporacjach niż w przedsiębiorstwach zajmujących dalsze miejsca na liście koncernów amerykańskich (por. tabela 14).

Tabela 14

Udział zysków z produkcji militarnej w dochodach monopoli amerykańskich²³

Kolejność korporacji według wielkości sprzedaży	Czysty dochód w mln dol.		Proc. zysków z produkcji militarnej
	Ogółem	Z produkcji militarnej	
1—25	4 878	559	11,5
26—500	7 122	1 453	20,4
1—500	12 000	2 012	16,8

Dane te przeczą rozpowszechnionej w literaturze amerykańskiej tezie, jakoby monopole zbrojeniowe były zdolne do samowolnego narzucania korzystnej dla siebie polityki. Zdają się one natomiast potwierdzać pogląd, zgodnie z którym rozwój kompleksu militarno-przemysłowego jest w istotnej mierze uzależniony od akceptacji polityki zbrojeń przez przeważające pod względem rozmiarów i rangi grupy kapitału słabiej lub wcale nie związane ze zbrojeniami. Przesłanki takiej akceptacji wymagają oddzielnej analizy i będą przedmiotem rozważań w drugiej części niniejszej pracy.

3. Zmilitaryzowane monopole

Dominującą grupą w całym kompleksie militarno-przemysłowym są monopole, których cała działalność lub przeważająca jej część jest nastawiona na realizację zadań militarnych. Bliższa charakterystyka kilku typowych przedstawicieli tej grupy może więc dać pełniejszy obraz całego kompleksu, jego rozwoju i funkcjonowania w amerykańskim systemie gospodarczo-politycznym.

Absolutne pierwszeństwo pod względem rozmiarów zamówień wojennych od lat utrzymuje **Lockheed Aircraft**. Firmę tę założyli w 1916 r. bracia Allan i Malcolm Lockheed, konstruktorzy samolotów. Przechodziła ona kilkakrotnie z rąk do rąk, aż w 1932 r. nabył ją za 40 tys. dolarów Robert E. Gross, brat obecnego właściciela głównego pakietu akcji i prezesa rady dyrektorów koncernu, Cortlanda Grossa. Okres burzliwego rozwoju tej korporacji zapoczątkowały zamówienia na bombowce i myśliwce w czasie drugiej wojny światowej. Powojenne zmniejszenie zamówień wojennych nie trwało dla Lockheed zbyt długo, gdyż już w 1948 r. zaczęły napływać nowe kontrakty, gwarantujące powodzenie, które utrzymywało się niemal nieprzerwanie do końca lat sześćdziesiątych. W ostatnim dwudziestolecu Lockheed Aircraft wchłonął dziesiątki innych firm, zajmujących się produkcją aparatury elektronicznej, budową samolotów i okrętów. Obecnie Lockheed niemal całkowicie pracuje na potrzeby wojenne. Z jego zakładów pochodzi m.in. osławiony samolot rozpoznawczy U-2. Lockheed ma znaczny udział także w produkcji atomowych okrętów podwodnych, pocisków rakietowych Agena, Polaris i Poseidon oraz satelitów szpiegowskich. W 1965 r. Lockheed otrzymał półtoramiliardowe zamówienie na zbudowanie 58 sa-

molotów desantowych C-5A. W tym gigantycznym samolocie odrzutowym mieści się 700 żołnierzy z pełnym wyposażeniem bądź 14 myśliwców naddźwiękowych. Główne zakłady tej korporacji mieszczą się w okolicach Los Angeles. Duża filia znajduje się również w miejscowości Marietta w stanie Georgia. Ogółem rozmieszczone w 16 stanach USA 43 przedsiębiorstwa tej korporacji zatrudniają 81 tys. pracowników, co stanowi niemal 10% wszystkich pracowników przemysłu lotniczo-rakietowego.

Od czasu drugiej wojny światowej Lockheed konsekwentnie wciąga do kierownictwa korporacji ustosunkowanych pracowników federalnych agend militarnych. Członek rady dyrektorów Lockheed, William Burden, był w latach 1943—1947 pomocnikiem sekretarza Departamentu Handlu do spraw lotnictwa, a obecny wiceprezydent korporacji, Leonard Root, w latach 1951—1953 pełnił funkcję specjalnego pomocnika zastępcy szefa sztabu lotnictwa. W końcu lat pięćdziesiątych Lockheed zatrudniał około 100 emerytowanych generałów i pułkowników. Powiązania personalne korporacji z militarnymi agendami rządowymi mają również odwrotny kierunek. W okresie administracji Eisenhowera dyrektor Lockheed, Charles Thomas, został sekretarzem Departamentu Floty Wojennej, zaś Herbert Hoover Jr., wieloletni członek rady dyrektorów, był zastępcą sekretarza stanu.

W 1953 r. Lockheed zajmował ósme miejsce na liście dostawców rządowych. W 1960 r. przebił się na drugie, a w dwa lata później wysunął się na czoło amerykańskich monopoli zbrojeniowych.

Na przełomie 1970 i 1971 r. ten czołowy koncern zbrojeniowy stanął wobec groźby bankructwa. U podłoża tego kryzysu legło znaczne przekroczenie przewidzianych kontraktami kosztów produkcji dwóch typów

samolotów: wymienionego wyżej gigantycznego samolotu transportowego C-5A oraz trzysilnikowego samolotu o przeznaczeniu zarówno wojskowym, jak i cywilnym — L-1011 Tristar. Podstawą do kalkulacji ceny zamówień przyjmowanych przez Lockheed od Pentagonu i prywatnych linii lotniczych były koszty 540 silników, które miały zostać dostarczone firmie Lockheed przez brytyjski koncern Rolls Royce. Pierwotna cena tych silników opiewała na łączną sumę 156 mln dolarów, jednakże Rolls Royce opracował typ silnika podnoszący koszty całej zamówionej serii do 456 mln dolarów. Rolls Royce zbankrutował i dopiero upaństwowienie tego koncernu bez przejmowania jego zobowiązań zabezpieczyło dalsze utrzymywanie działalności produkcyjnej tej korporacji. Podobny los mógł dotknąć Lockheed Aircraft, jednakże amerykańskie władze federalne zgodziły się na drastyczną wyżkę ceny zamówionych samolotów i podjęły specjalną operację, której celem było zabezpieczenie firmy przed bankructwem bez konieczności upaństwowienia. Konсорсјum 24 banków udzieliło koncernowi specjalnej pożyczki w wysokości 400 mln dolarów, a rząd federalny udzielił gwarancji na kredyty dla Lockheed do sumy 250 mln dolarów²⁴. Dzięki tym posunięciom rządu federalnego i kapitału finansowego Lockheed Aircraft wyszedł z trudności i może oczekiwać nowego okresu prosperity.

General Dynamics uważany jest za typowego „handlarza śmiercią”, zarówno ze względu na swój rodowód, jak i bieżącą działalność. Stanowi on kontynuację powstałej w 1899 r. firmy Electric Boat Company, będącej przez pierwsze dziesięciolecia XX wieku jedynym producentem łodzi podwodnych dla floty wojennej USA. Prowadzone w latach trzydziestych badania senackiej „komisji Nye’a” wykryły kompromitujące

fakty przekazania podczas pierwszej wojny światowej licencji na budowę łodzi podwodnych Niemcom oraz udziału Electric Boat Company w budowie hitlerowskiej floty podwodnej. Wzrost pozycji Electric Boat w czasie drugiej wojny światowej (w jednym tylko 1943 r. zyski wyniosły około 10 mln dolarów) stworzył podstawy do „wielkiego skoku” do grona czołowych korporacji amerykańskich. Celem ekspansji Electric Boat była monopolizacja znacznej części rynku wojennego, a za głównego jej architekta uważa się ówczesnego prezesa firmy, Johna Hopkinsa. „W końcu wojny Hopkins przewidział narodziny «zimnej wojny», w której Stanom Zjednoczonym przyda się korporacja nowego typu — taka, która produkuje nie tylko czołgi, działa czy samoloty, lecz całe systemy uzbrojenia — relacjonuje podłoże tej strategii *Time*. — Hopkins postanowił stworzyć odpowiednik General Motors w dziedzinie obrony, traktując to zarówno jako obowiązek patriotyczny i jako byznes. Wypracował on ostrożną koncepcję ekspansji, opartą na dotychczasowej działalności Electric Boat”²⁵.

Okazję do realizacji tych planów stworzyła gorączka zbrojeń w czasie wojny koreańskiej. Przez dwa lata tej wojny aktywa korporacji uległy podwojeniu (z 29,5 mln dolarów w 1950 r. do 64,5 mln dolarów w 1952 r.), obroty wzrosły blisko trzykrotnie (z 47,1 mln dolarów do 134 mln dolarów), zaś czysty dochód zwiększył się 3,5 razy²⁶. Korzystając z silnej pozycji na rynku zbrojeniowym i z zapowiadającej się prosperity w warunkach „zimnej wojny”, właściciele Electric Boat przystąpili do tworzenia korporacji przemysłowej o czysto militarnym charakterze. Znacznie rozszerzyli asortyment produkcji, głównie o rokujący dużą przyszłość sprzęt lotniczo-rakietowy, utrzymując jed-

nocześnie priorytet w produkcji nowoczesnych okrętów podwodnych o napędzie atomowym. Zmiana nazwy firmy na General Dynamics w 1952 r. potwierdzała ambicje znalezienia się w szeregu takich gigantów przemysłowych, jak General Motors czy General Electric. Sfery działania koncernu ulegały stałemu poszerzeniu dzięki wchłanianiu szeregu innych towarzystw. Proces ten został zapoczątkowany już w 1947 r. przez zakup kanadyjskiej kompanii specjalizującej się w budowie samolotów — Canada Air Limited. W 1953 r. General Dynamics uzyskał pakiet kontrolny akcji, przez co całkowicie podporządkował sobie kolejny koncern budowy samolotów — Convair, uważany za jednego z głównych producentów samolotów. W 1955 r. koncern opanował firmę Stamberg-Carlson, specjalizującą się w dziedzinie elektroniki, a w dwa lata później — Liquid Carbonic Corporation. Ta metoda rozbudowy potencjału i monopolizacji znacznej części produkcji wojennej była kontynuowana także w latach następnych. Np. w latach 1965—1966 General Dynamics wchłonął United States Instrument Corporation — specjalizującą się w produkcji różnorodnych środków łączności, oraz Deanatronics Incorporated — firmę produkującą aparaturę elektroniczną. W końcu 1966 r. General Dynamics próbował opanować jedno z głównych towarzystw przemysłu lotniczo-rakietowego, Douglas Aircraft, które znalazło się w trudnej sytuacji finansowej, lecz tym razem bez powodzenia. Douglas zdołał się uratować, chociaż odbyło się to kosztem dopuszczenia do udziału w kontroli nad kompanią właściciela innego koncernu samolotowego, Jamesa McDonnella.

Tempo wzrostu General Dynamics obrazuje fakt, iż w 1956 r. obroty tej korporacji wzrosły w porównaniu

z obrotami jej poprzedniczki z 1946 r. aż siedemdziesiąt razy.

W stoczniach General Dynamics powstał pierwszy amerykański okręt podwodny o napędzie atomowym Nautilus; korporacja dotychczas kontroluje w praktyce realizację programu budowy atomowych okrętów podwodnych wyposażonych w pociski typu Polaris i Poseidon. Jej oddział General Atomic produkuje generatory jądrowe, a Electronics różne rodzaje wyposażenia elektronicznego. W kalifornijskich zakładach w San Diego wyprodukowano 126 międzykontynentalnych pocisków balistycznych Atlas, których łączny koszt wyniósł 5 mld dolarów. Obecnie montuje się tam ulepszony typ Atlas-Centaur i wiele typów pocisków kierowanych.

Szczególnego rozgłosu nabrała sprawa uzyskania przez General Dynamics zamówienia na produkcję samolotu myśliwsko-bombowego o zmiennym kącie skrzydeł — F-111. Wartość tego zamówienia wynosiła 6,5 mld dolarów za 431 samolotów przeznaczonych dla wszystkich rodzajów broni w USA, nie licząc sum z tytułu zamówień na dostawę dalszych 55 samolotów dla Anglii i 24 dla Australii. Wielu specjalistów spodziewało się, że zamówienie to uzyska koncern Boeing, który był bardziej zaawansowany w przygotowaniu do produkcji tego rodzaju samolotów i proponował dostarczenie samolotów za sumę niższą o 400 mln dolarów. W wyniku zakulisowych machinacji kontrakt został jednak podpisany z General Dynamics. Clark R. Mollenhoff dowodzi, że McNamara przesądził decyzję w sposób korzystny dla General Dynamics ze względu na silne wpływy polityczne tej firmy w Teksasie i w Nowym Jorku²⁷. Cała ta afera stała się znów aktualna obecnie w związku z serią katastrof samolotów F-111²⁸.

Autorzy amerykańscy zajmujący się tym czołowym monopolem zbrojeniowym poświęcają dużo uwagi personalnym powiązaniom jego kierownictwa z agendami rządowymi. W latach 1957—1961 General Dynamics zatrudniał 186 emerytowanych oficerów, w tym 27 generałów i admirałów. Prezesem korporacji jest Frank Pace, były sekretarz Departamentu Sił Lądowych. Rada dyrektorów składa się w połowie z byłych pracowników Departamentu Obrony i Komisji Energii Atomowej. Stanowisko wiceprezydenta pełnił aż do śmierci Gordon Dean, były przewodniczący Komisji Energii Atomowej. Edward Teller, uważany za „ojca amerykańskiej bomby wodorowej” i należący do czołówki „jastrzębi” wśród naukowców amerykańskich, jest wysoko opłacanym konsultantem General Dynamics.

Typowym przedstawicielem grupy czołowych monopolii, które figurują na liście 25 głównych dostawców uzbrojenia, chociaż udział tego rodzaju produkcji w globalnych obrotach przedsiębiorstwa jest wielokrotnie mniejszy niż produkcja na rynek cywilny, jest **General Electric**. Koncern ten został założony przed blisko siedemdziesięciu laty przez J. P. Morgana i nadal pozostaje pod kontrolą banków morganowskich. Swą obecną pozycję czwartego koncernu na liście największych korporacji przemysłowych i pierwszego wśród monopolii elektrotechnicznych zawdzięcza w znacznej mierze zamówieniom na różnego rodzaju sprzęt wojenny, napływającym nieprzerwanie od czasu drugiej wojny światowej. General Electric zajmował w latach sześćdziesiątych trzecią pozycję w wykazie głównych dostawców Pentagonu (por. tabela 12), jednakże te olbrzymie sumy zamówień stanowiły w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych tylko około 20% globalnej produkcji rocznej tego kolosa przemysłowego. W istocie jednak zaangażowanie General Electric

w produkcję zbrojeniową jest nieporównanie większe, gdyż należy poszerzyć je o produkcję w ramach kooperacji z innymi firmami zbrojeniowymi oraz nie wliczanie w zamówienia Pentagonu kontrakty na dostawę broni jądrowej zawierane z Komisją Energii Atomowej. Perlo oblicza, że zyski General Electric z tytułu produkcji wojennej wynoszą przynajmniej 40% wszystkich dochodów tej korporacji²⁹. Według szacunków podanych przez biuletyn tej kompanii, rzeczywiste zaangażowanie w produkcję militarną stawia ją pod tym względem na drugim miejscu wśród wszystkich monopolów amerykańskich³⁰.

General Electric jest jednym z głównych producentów odrzutowych silników samolotowych, aparatury elektronicznej oraz głowic atomowych i wodorowych do pocisków raketowych. Na szczególną uwagę zasługuje działalność tego koncernu związana z realizacją zleceń Komisji Energii Atomowej. Jak już wspominaliśmy, w tej dziedzinie panuje szczególna sytuacja, gdyż inwestorem i właścicielem urządzeń produkcyjnych jest państwo, zaś prywatne towarzystwa zajmują się ich eksploatacją³¹. W rezultacie zażartej walki konkurencyjnej między czołowymi monopolami amerykańskimi produkcja uzbrojenia atomowego jest kontrolowana przez „wielką trójkę”: morganowską General Electric, eksploatującą ośrodek przemysłu atomowego w Oak Ridge (Tennessee); Du Pont de Nemours, której główną sferą działania są zakłady atomowe w Hanford (stan Waszyngton), oraz znajdującą się w sferze wpływów grupy Rockefellerów—Mellonów Union Carbide and Carbon, operującą w przedsiębiorstwach zlokalizowanych w Paducach (Kentucky). Państwowa własność zakładów przemysłu atomowego uwalnia gospodarujące w nich korporacje prywatne od ryzyka związanego z inwestowaniem w niezwykle kosztowne

instalacje, gwarantując im jednocześnie osiągnięcie dużo wyższej stopy zysków, niż ma to miejsce przy realizacji zamówień państwowych we własnych zakładach ³².

Istotną rolę w zagarnianiu przez General Electric szczególnie korzystnej puli kontraktów rządowych przypisuje się — podobnie jak w przypadku innych gigantów przemysłu zbrojeniowego — personalnym powiązaniom z militarnym establishmentem. W kierownictwie tej kompanii znajdowało się w 1959 r. 26 byłych oficerów wysokiej rangi, w tym 7 byłych generałów i admirałów. Admirał William M. Fechtler — który kierował operacjami morskimi w Korei, a następnie dowodził siłami NATO w Europie południowej — otrzymuje 40 tys. dolarów rocznie za funkcję „konsultanta do spraw perspektywicznego planowania oddziału produktów atomowych”, w istocie zaś pełni rolę dyrektora handlowego, zajmującego się zbytem broni jądrowej. W 1960 r. zeznał on przed specjalną komisją Izby Reprezentantów, badającą przyczyny i zakres zatrudniania emerytowanych wojskowych w przemyśle, że do jego obowiązków należało aranżowanie spotkań kierowników General Electric z funkcjonariuszami Pentagonu decydującymi o zakupach uzbrojenia ³³.

Litton Industries zasługuje na uwagę jako szczególnego rodzaju kompania, która zrobiła błyskawiczną karierę na dostawach nowych typów techniki wojennej, a zdobyte na tej drodze kapitały oraz umiejętności technologiczne wykorzystuje w celu zakorzenienia się również w cywilnych gałęziach przemysłu.

Firma ta, która jeszcze w 1961 r. nie liczyła się wśród głównych dostawców Pentagonu, w dziesięć lat później znalazła się na dziewiątym miejscu, wyprzedzając takie potęgi przemysłowe, jak Ford Motor,

Westinghouse Electric czy Standard Oil of New Jersey (por. tabela 12).

Poza dostawami dla Pentagonu i pokrewnych agend rządu USA Litton jest jednym z głównych dostawców instalacji elektronicznych dla NATO i SEATO.

Litton Industries powstała na początku lat pięćdziesiątych jako niewielka firma z kapitałem 2,5 mln dolarów, zajmująca się produkcją mikroskopów elektronowych. W 1954 r. została ona zakupiona za milion dolarów od założyciela firmy, inżyniera Ch. W. Littona, przez obecnych właścicieli pakietów kontrolnych akcji i kierowników firmy: Charlesa B. Thortona i Roya Asha. Współcześnie firma ta przekształciła się w jeden z najnowocześniejszych konglomeratów i z aktywami w wysokości 1580 mln dolarów zajmowała w 1969 r. 40 miejsce na liście największych koncernów przemysłowych USA. Jej roczne obroty w tymże roku wyniosły 2177 mln dolarów. Litton Industries posiada 225 zakładów, w których zatrudnia ponad 120 tys. pracowników. Posiada ona swoje przedsiębiorstwa na terenie 15 stanów amerykańskich oraz za granicą: w NRF, Japonii, Meksyku, Kanadzie, we Włoszech, w Anglii, Holandii, Szwecji i Szwajcarii. Siedziba kierownictwa oraz główne laboratorium naukowo-badawcze znajdują się w pobliżu Los Angeles.

Do połowy lat sześćdziesiątych produkcja techniki wojennej stanowiła 90% globalnej produkcji firmy. W 1968 r., mimo przesunięcia się na liście głównych dostawców Pentagonu na 14 miejsce, udział produkcji militarnej w obrotach Litton Industries spadł do 29%. Było to wynikiem strategii przyjętej przez Thortona i Asha, zakładającej wszechstronne wykorzystanie nowoczesnej technologii — „rozpylanie” jej na wszystkie dziedziny, w których może okazać się przydatna. Obok sprzętu wojennego Litton wytwarza obecnie komplek-

sowe wyposażenie przedsiębiorstw handlowych, obrabiarki, sprzęt medyczny i geodezyjny, aparaturę elektroniczną dla szkół i wiele innych towarów. Kierownictwo tej kompanii stara się nabywać bądź budować przedsiębiorstwa, w których mogą znaleźć zastosowanie rozwiązania technologiczne znajdujące się w dyspozycji firmy. Obecnie Litton skupia przedsiębiorstwa należące do 17 gałęzi przemysłu, przy czym udział żadnej z tych gałęzi nie przekracza 10% globalnej produkcji firmy. Prace badawcze prowadzone w laboratoriach Litton Industries koncentrują się głównie na wdrażaniu osiągnięć w dziedzinie elektroniki. Koncern ten jest m. in. monopolistą w zakresie technologii i produkcji urządzeń sterowniczych uwzględniających zjawisko inercji — urządzenia takie znajdują obecnie powszechne zastosowanie w kierowaniu rakietami oraz nowoczesnymi typami samolotów i statków.

Strategia rozwoju Litton Industries zasługuje na szczególną uwagę, jest bowiem przykładem nowej tendencji w procesach koncentracji kapitału w warunkach rewolucji naukowo-technicznej. O ile uprzednio rozwój firm kapitalistycznych zmierzał do zdobycia monopolistycznych pozycji w jednej gałęzi czy dziedzinie gospodarki, to współcześnie walka przemieszcza się na płaszczyznę walki o monopol na nowe technologie. Warunkiem utrzymania tego monopolu jest w istotnej mierze bezpośrednie wykorzystanie nowych technologii w produkcji różnego typu produktów — co skłania do tworzenia koncernów skupiających przedsiębiorstwa różnorodnych gałęzi przemysłu i usług, określanych mianem konglomeratów. Litton jest w literaturze światowej przytaczany jako wzorcowy przykład skutecznego rozwoju tego nowego typu monopolu kapitalistycznego.

Litton pilnie strzeże swego monopolu w zakresie no-

wych rozwiązań technologicznych. W końcu lat pięćdziesiątych rząd NRF chciał kupić od Litton Industries licencję na produkcję aparatury elektronicznej o przeznaczeniu militarnym. Litton odmówił, a sprawę rozwiązano wkrótce w sposób satysfakcjonujący obydwie strony. Mianowicie Litton wykupił dwie zachodniemieckie firmy zajmujące się produkcją oprzyrządowania dla okrętów wojennych, przekształcił je w swoje oddziały i podjął produkcję aparatury elektronicznej przeznaczonej również do budowy floty wojennej NRF.

Podstawę powodzenia Litton Industries stanowiło bezsprzecznie zastosowanie nowoczesnych metod organizacji produkcji, a w szczególności kompleksowe wykorzystywanie nowych technologii nie tylko dla celów wojskowych, ale i cywilnych; „rozpylanie” ich na wszystkie gałęzie produkcji, wchodzące w skład tego konglomeratu. Jest to — jak dotychczas — przykład wyjątkowy, bowiem sukcesy innych konglomeratów przypisuje się raczej powiązaniom personalnym z politykami oraz machinacjom finansowym. Niemniej i w wypadku Litton Industries nie obeszło się bez zakulisowych machinacji. Zostały one ujawnione przy okazji procesu wytoczonego właścicielom firmy przez ich dawnego lobbystę I. Steele’a, który nie otrzymał przyrzeczonego pakietu akcji w zamian za skontaktowanie kierownictwa koncernu z wpływowymi osobistościami w Pentagonie. Fakt ten został udowodniony, skoro — jak donosił *Newsweek* — sąd w Los Angeles polecił wypłacić Steelowi za „nie opłacone usługi” 7,5 mln dolarów³⁴. Ostatnio kierownictwo firmy nawiązało tak bliskie stosunki z rządem federalnym, że z powodzeniem obywa się bez pośredników. Świadczy o tym m. in. mianowanie Roya Asha przez prezydenta Nixona przewodniczącym komisji zajmującej się reorganizacją

organów władzy wykonawczej. Funkcję tę pełni Ash nie rezygnując ze stanowiska prezydenta Litton Industries.

Lockheed, General Dynamics, General Electric i Litton Industries reprezentują cechy typowe dla czołowych dostawców uzbrojenia. Obraz byznesu zintegrowanego z kompleksem militarno-przemysłowym byłby jednak niepełny bez uwzględnienia firm partycypujących w produkcji uzbrojenia i zyskach z tego tytułu w sposób pośredni, i z tego powodu pomijanych w wykazach dostawców Pentagonu oraz innych zmilitaryzowanych instytucji rządowych.

4. Sto tysięcy poddostawców

Trzon kompleksu militarno-przemysłowego w gospodarce amerykańskiej stanowi bezsprzecznie dwadzieścia tysięcy bezpośrednich dostawców sprzętu wojennego, w szczególności zaś ich czołówka, kontrolująca gros zamówień militarnych. Na tym jednak nie kończą się bynajmniej powiązania militaryzmu z kapitałem prywatnym w przemyśle. Jego współczesna siła ekonomiczna i polityczna uwarunkowana jest również w poważnej mierze istnieniem dość szerokiego „drugiego rzutu” byznesu zbrojeniowego, w postaci sieci firm kooperujących z producentami sprzętu wojskowego. Pośrednie partycypowanie w zyskach z wydatków militarnych jest dla znacznej części poddostawców ważkim, a niekiedy nawet jedynym źródłem pomnażania kapitału, zwłaszcza w wypadku firm niewielkich, o nieodróżnicowanym profilu produkcji. Czyni to z tej grupy kapitalistów przysięgłych rzeczników preferowania sytuacji politycznych sprzyjających wzrostowi budżetów wojennych, w istotny sposób poszerzając ba-

zę społeczno-polityczną kompleksu militarno-przemysłowego wewnątrz całej klasy rządzącej.

Grupa poddostawców uczestniczących w produkcji zbrojeniowej jest dość liczna. Szacuje się ją na około 100 tys. firm różnej wielkości, od gigantów przemysłowych, kooperujących przy produkcji najbardziej złożonego sprzętu militarnego, do niewielkich, niekiedy wręcz rzemieślniczych przedsiębiorstw, specjalizujących się w wytwarzaniu krótkoseryjnych detali bądź elementów uzbrojenia wymagających dużego nakładu wyspecjalizowanej pracy ludzkiej.

Rolę tej grupy w produkcji uzbrojenia określa fakt, iż poddostawcy realizują od połowy do dwóch trzecich wszystkich zamówień państwowych.

Rozmiary tego zjawiska potwierdzają także konkretne przykłady. Lockheed Aircraft, główny producent uzbrojenia w latach sześćdziesiątych, przy realizacji zamówień rządowych korzysta z usług blisko 20 tys. poddostawców. General Electric przy pomocy 4 tys. poddostawców realizował 60% wartości zamówień na silniki odrzutowe, zaś do wykonywania wszystkich zamówień militarnych wciągnął ponad 17 tys. innych firm. Westinghouse Electric przekazuje poddostawcom ponad 44% wartości każdego zamówienia militarnego. Jedno z typowych zadań koncern realizował przy pomocy 65 dużych i 316 małych firm. Z kolei każdy z większych poddostawców Westinghouse Electric wciągał do realizacji przyjętego zamówienia przeciętnie dalsze 63 duże i 191 małych firm. Według obliczeń Departamentu Obrony z 1951 r. korporacje lotnicze, kontrolujące produkcję zbrojeniową tej gałęzi przemysłu, korzystały ze współpracy 60 tys. poddostawców.

Firmy zatrudniające poniżej 500 pracowników rzadko otrzymują bezpośrednie zamówienia rządowe. W 1961 r. wartość bezpośrednich kontraktów zawar-

tych przez Pentagon z tą grupą przedsiębiorstw wynosiła zaledwie 300 mln dolarów. Częściej natomiast małe przedsiębiorstwa mają szansę czerpania profitów z produkcji uzbrojenia jako poddostawcy pierwszego, drugiego i trzeciego stopnia (jako że łańcuszek przekazywania zamówień wydłuża się nieraz wielostopniowo). W latach wojny koreańskiej trafiało do nich tą drogą 14 centów z każdego dolara wydatkowanego na cele militarne; a w 1961 r. realizowały tego typu zadania na sumę 3400 mln dolarów. Według danych Departamentu Obrony w latach 1957—1969 główni dostawcy zawarli 63% subkontraktów z większymi, a 37% z małymi firmami. W oparciu o te i podobne dane komisja senacka zajmująca się „małym byznosem” wielokrotnie oskarżała głównych dostawców o nieprzestrzeganie ustawowej klauzuli zalecającej zawieranie możliwie dużej części umów o poddostawy z małymi przedsiębiorstwami. Niemniej jednak zestawienie wysokości produkcji o przeznaczeniu militarnym z udziałem tej grupy przedsiębiorstw w globalnej produkcji przemysłu amerykańskiego dowodzi, iż partycypują one w dziele wojennym nawet nieco powyżej ich zaangażowania na rynku cywilnym. Tak więc i w tej sferze kompleks militarno-przemysłowy zyskuje sobie oparcie w zainteresowanych materialnie małych i średnich byznesmenach.

Dość rozpowszechnionym obecnie zjawiskiem jest powstawanie w pobliżu głównych ośrodków produkcji uzbrojenia małych i średnich przedsiębiorstw, wytwarzających na zamówienie wielkich kompanii matryce, detale i różnego rodzaju narzędzia specjalne. Podejmują się one produkcji udoskonalonych elementów szybciej, niż dokonałby tego większy, a zatem i mniej zwrotny, aparat produkcyjny głównych dostawców. Częstokroć założycielami tego typu przedsiębiorstw są

inżynierowie i wynalazcy, którzy zdobyli wcale pokąźny majątek na udoskonaleniu różnych części składowych współczesnego uzbrojenia.

Wielopiętrowa drabina poddostawców sprzyja pomnażaniu zysków wszystkich przedsiębiorstw kolejno partycypujących w realizacji zamówień wojennych. Zdaniem niektórych autorów amerykańskich właśnie zyskowość tego systemu dla wszystkich zainteresowanych jest głównym motywem jego upowszechnienia. Tak stawia sprawę m.in. V. Perlo w cytowanej publikacji poświęconej współdziałaniu militarnego establiszmentu z przemysłem wojennym³⁵. Przytacza on przykłady podnoszenia ceny poszczególnych elementów uzbrojenia w drodze dopisywania zysku dla każdej z firm współdziałających przy realizacji zamówienia, nawet wówczas gdy poszczególne ogniwa nie wniosły żadnego wkładu poza formalną manipulacją. Podobnie widzi źródła powszechności subkontraktów Clark R. Mollenhoff³⁶. W książce tego autora o stosunkach biznesu z Pentagonem znajduje się szczegółowa analiza narastania „piramidy zysków” za pomocą wielostopniowego systemu realizacji zamówień wojennych. Przytacza on m.in. wyniki badań specjalnej komisji Kongresu, zajmującej się nieuprawnionymi zyskami dostawców Pentagonu. Jedna z badanych spraw dotyczyła realizowanego przez wiele lat zamówienia na zbudowanie pierwszego amerykańskiego systemu rakietowego typu Nike. Zadania tego podjął się Western Electric, który jednak we własnych zakładach wytwarzał tylko wyposażenie elektroniczne, pozostałe zaś elementy przekazywał poddostawcom. M.in. zadanie produkcji części aerodynamicznych i mechanicznych powierzył korporacji Douglas Aircraft. Z kolei Douglas zlecił znaczną część przyjętego przez siebie zadania, a mianowicie produkcję mechanizmu starto-

wego, koncernowi Consolidated Western Steel. Przy podejmowaniu pracy nad tym programem raketowym nie ustalono jego ostatecznych kosztów. Departament Obrony zawarł natomiast z Western Electric umowę, gwarantującą zwrot wszystkich kosztów oraz wypłatę zysku w wysokości 10% za pracę wykonaną bezpośrednio przez ten koncern oraz 6% dla Douglas Aircraft jako głównego poddostawcy. Śledztwo prowadzone przez komisję kongresową ujawniło jednak, że przy realizacji tego zamówienia doliczano zyski nie tylko z tytułu własnej produkcji, ale również od wartości elementów wykonanych przez poddostawców. W rezultacie rząd wypłacił 182 182 070 dolarów za urządzenia startowe, których rzeczywisty koszt produkcji wynosił tylko 146 223 000 dolarów. Suma ta rosła bowiem dzięki kolejnemu doliczaniu zysków przez wszystkie ogniwa poddostawców i samego głównego dostawcę. Producent urządzeń startowych, Consolidated Western, doliczył do kosztów produkcji zysk w wysokości 6,3%, co podniosło cenę do 155 508 tysięcy dolarów. Douglas, który był tylko formalnym przeказnikiem tej części zadania, także podwyższył cenę o zysk własny w wysokości 6,7%, czyli taki sam jak w wypadku realizowanej we własnych zakładach części programu budowy systemu pocisków raketowych Nike. W rezultacie przedstawiony głównemu dostawcy rachunek za urządzenia startowe wzrósł o 10 354 659 dolarów. Podobną procedurę zastosował Western Electric, dopisując sobie za tę nieprodukcyjną operację koszty administracyjne w wysokości 6 478 936 dolarów oraz zysk w wysokości 9 840 475 dolarów. W rezultacie tego nawarstwienia zysków rachunek zapłacony przez Pentagon był o 26 674 070 dolarów większy, niż wynosiłby w wypadku bezpośredniego zakupu systemu startowego w Consolidated Western Steel. Stosowanie podobnych

metod przy realizacji pozostałych elementów systemu Nike sprawiło, że Western Electric zamiast przewidzianego w kontrakcie 10% zysku osiągnął zysk w wysokości 31,3% w stosunku do własnego kapitału zaangażowanego w tę produkcję.

Mollenhoff przytacza cały szereg podobnych przykładów, świadczących o nagminnym przekształcaniu „drabiny poddostawców” w „piramidę zysków”. Podobne przykłady na poparcie tezy o takim właśnie źródle powszechności realizowania zamówień rządowych przy pomocy poddostawców podaje V. Perlo.

Autorzy ci bezsprzecznie ujawnili niezwykle istotne zjawisko, jednakże dokonana przez nich ocena jego przyczyn i charakteru jest jednostronna i powierzchowna. Powszechność, trwałość i bezkarność procederu okradania kasy państwowej przy realizacji programów zbrojeniowych świadczy bowiem, że mamy do czynienia ze zjawiskiem, którego źródła tkwią głębiej niż zwykła nieuczciwość byznesmenów i pozostających z nimi w zмовie urzędników państwowych. Wiele przemawia za tym, że w tym wypadku mamy do czynienia z konieczną dla zachowania systemu kapitalistycznego — i dlatego tolerowaną przez ogół burżuazji — próbą przewycięzania podstawowej sprzeczności tej formacji, jaką jest sprzeczność między społecznym charakterem procesu wytwarzania a prywatnokapitalistyczną formą przywłaszczania wartości dodatkowej.

Sprzeczność ta zaostrzyła się drastycznie w amerykańskim przemyśle zbrojeniowym dlatego, że w tej dziedzinie najwcześniej i najpełniej spożytkowano efekty rewolucji naukowo-technicznej. Spowodowało to znaczny postęp w społecznym charakterze procesu wytwarzania, który nie mieści się już w ramach prywatnokapitalistycznych firm, włącznie z największymi

koncernami. Świadczy o tym fakt, iż w zasadzie żadnego z najnowszych typów uzbrojenia nie jest w stanie wykonać którykolwiek z największych gigantów przemysłowych USA, nawet o najbardziej zróżnicowanym profilu produkcji. Trzeba do tego łączyć potencjalne możliwości dziesiątek, setek, a niekiedy i tysięcy dużych i mniejszych firm, koordynować i zesparać na szczeblu ogólnokrajowym ich działalność. Począwszy od lat sześćdziesiątych kierownictwo nad realizacją bardziej złożonych programów coraz częściej musiał bezpośrednio sprawować rząd federalny, ponieważ żaden z głównych dostawców nie był w stanie koordynować tak złożonych całości. W ten sposób był realizowany program budowy systemu międzykontynentalnych pocisków balistycznych typu Atlas, którego koordynacja spoczywała w ręku agend rządowych, a samo wykonanie programu powierzono pięciu dużym korporacjom. Jedna z nich zajmowała się produkcją mechanizmu napędowego, druga — systemu sterowniczego, trzecia prowadziła prace nad głowicą uzbrojoną, czwarta nad elektronicznym systemem obliczeniowym i wreszcie ostatnia zajmowała się montażem i robotami wykończeniowymi. Oprócz tych głównych „połączonych dostawców” w realizacji programu Atlas brało udział jeszcze 3,5 tys. innych firm, zatrudniając w sumie przy budowie tego systemu 80 tys. osób. Podobnie przebiegało wykonanie programu budowy wyrzutni i pocisków typu Polaris, przy którym współpracowało 6—9 tys. firm różnych rozmiarów. Krąg kompanii bezpośrednio uczestniczących w realizacji programu Polaris obejmował takie giganty, jak Lockheed (główny dostawca rakiet), General Dynamics (korpusy okrętów podwodnych), Bell Laboratories (system łączności), Westinghouse (silniki) i General Electric (sterowanie pociskami), a współpracowały

z nimi liczne przedsiębiorstwa typu warsztatu Kanna w New London (Connecticut), który dostarczał drobnych elementów wyposażenia elektrycznego.

Konieczność koordynowania tak szerokiego frontu — współzależnych pod względem terminu i precyzji wykonania — prac doprowadziła do wypracowania specjalnego naukowego systemu kierowania i kontroli wszystkich decydujących w konkretnym momencie ogniw, czyli tzw. systemu PERT.

Postęp w uspołecznieniu procesu wytwarzania przejawia się nie tylko w wyższym poziomie sił wytwórczych, ale także w formach organizowania więzi między poszczególnymi ogniwami produkcyjnymi. Świadczy o tym dowodnie fakt, iż wewnątrz całej drabiny przedsiębiorstw i instytucji uczestniczących w realizacji zamówień państwowych miejsce stosunków rynkowych zajęły bezpośrednie więzi produkcyjne.

Dynamika rozwoju sił wytwórczych narzuca konieczność przyjmowania w coraz większej mierze takich form organizacji procesu produkcji, przy których zarówno mechanizmy rynkowe, jak i prywatna własność środków produkcji okazują się zbędne. Bardziej celowe z punktu widzenia procesu wytwórczego byłoby przejęcie przez państwo przemysłu zbrojeniowego na własność. Byłoby to również wielokroć tańsze, likwidowałoby bowiem automatycznie wspomnianą „piramidę zysków”. Praktyka rozwoju przemysłu zbrojeniowego w USA świadczy jednak o uporczywym przeciwstawianiu się kół rządzących tej naturalnej tendencji, o podejmowaniu celowych działań zmierzających do zachowania prywatno-kapitalistycznego charakteru przywłaszczania wartości dodatkowej także i w tej dziedzinie produkcji. Taki bowiem był rzeczywisty sens i efekt zlecania produkcji w wybudowanych przez państwo zakładach zbrojeniowych przedsiębiorstwom pry-

watnym, a w miarę możliwości odstępowania im tych zakładów poniżej kosztów budowy. Takie są również w istocie motywy nagradzania producentów uzbrojenia wysokimi zyskami, częstokroć nie mieszczącymi się nawet w tolerancyjnych ramach kapitalistycznych reguł zysku uprawnionego.

Trudno przypuszczać, by bezradność organów rządowych wobec nagminnych wypadków okradania kasy rządowej, a przez to pomniejszania realnej wysokości budżetu militarnego, wynikała z braku techniczno-organizacyjnych możliwości wykrycia nadużyć i ukarania winnych. Zadanie to jest potencjalnie nieporównanie łatwiejsze niż skoordynowanie działalności tysięcy przedsiębiorstw, której rezultatem jest konstruowanie któregośkolwiek z opisywanych wyżej systemów uzbrojenia bądź zrealizowanie programu załogowego lądowania na Księżycu. Tolerowanie „nawarstwiania zysków” przez zajmujące się zakupami agendy rządowe, o którym z takim zadziwieniem pisze Mollenhoff, jest chyba po prostu integralną częścią całego mechanizmu służącego reprodukcji klasy burżuazyjnej i utrwaleniu jej panowania. W tym bowiem kontekście można dopiero zrozumieć rezygnację z podejmowania przez agendy rządowe samodzielnej produkcji uzbrojenia — mimo oczywistych możliwości prowadzenia takiej działalności w państwowych zakładach produkcyjnych i mimo konieczności organizowania produkcji przez państwo w wypadku zadań przekraczających potencjalne możliwości największych nawet monopolii. Można również pojąć sens konsekwentnego preferowania wyższą stopą zysków i różnorodnymi dodatkowymi profitami tych firm, które angażują się w byznes wojenny. I można w końcu dopatrywać się głębszego aniżeli przekupność odpowiedzialnych za dostawy urzędników Pentagonu uza-

sadnienia przyczyn bezkarności autorów różnego rodzaju szwindli i machinacji finansowych. Dzięki nim bowiem produkcja dla celów militarnych przekształca się dla kapitału prywatnego w złotodajną żyłę, do której stara się dorwać wciąż więcej i więcej kapitalistycznych przedsiębiorców różnego kalibru — od właścicieli kolosów przemysłowych do właścicieli mniejszych warsztatów i fabryczek, dostrzegających w zamówieniach wojennych szanse na spełnienie marzenia o przebiciu się między wielkich świata kapitalistycznego.

W tym przypadku, podobnie jak w wielu innych, wyraźnie widać wzajemną współzależność między dysponującym przeważającą częścią kapitału państwowego militarnym establiszmentem a prywatnokapitalistycznym byznosem wojennym. *Militaryzm nie tylko zabezpiecza reprodukcję systemu kapitalistycznego przez stosowanie przemocy wojennej wobec klas i narodów wyzyskiwanych. Militaryzm również bezpośrednio stwarza warunki reprodukcji kapitału konkretnych firm i konkretnych kapitalistów za pośrednictwem zamówień na towary i usługi. Im bardziej skutecznie realizuje to zadanie, im szerszy krąg przedsiębiorców zawdzięcza militaryzmowi swą szansę pomnażania kapitałów, tym większe ma on poparcie bezpośrednio zainteresowanych, tym większym dysponuje poparciem w forsowaniu polityki stymulującej wzrost potęgi obydwu stron tego mariażu.*

Amerykańska literatura antymilitarystyczna z reguły koncentruje uwagę na korzyściach czerpanych ze wzrostu militaryzmu przez wielkie monopole. Jest to bez wątpienia uzasadnione zarówno ilościowymi rozmiarami udziału czołówki dostawców techniki wojennej w całokształcie obrotów między Pentagonem a przemysłem, jak i jakościowym znaczeniem zrastania

się kapitału państwowego z monopolistycznym na tej płaszczyźnie. Niemniej jednak nie wolno — w ślad za literaturą amerykańską — bagatelizować strumienia zakupów płynącego do 100 tys. poddostawców, wśród których znaczną ilościowo część stanowią firmy średnie i małe, gdyż ów strumień zamówień zasila ten krąg kapitału, który stanowi podglebie kapitalistycznych stosunków społeczno-ustrojowych ³⁷.

5. Charakterystyczne cechy biznesu zbrojeniowego

Specyficzne warunki rozwoju przemysłu zbrojeniowego w Stanach Zjednoczonych spowodowały rozwinięcie szeregu istotnych cech, odróżniających tę dziedzinę od gospodarki cywilnej. Cechy te zasługują na szczególną uwagę, gdyż stanowią w istotnej mierze klucz do zrozumienia przyczyn integrowania się znacznej grupy przedsiębiorstw prywatnych z militarnym establiszmentem i natury wzajemnych związków w ramach kompleksu militarno-przemysłowego.

Pierwszą z tych cech jest *osiąganie przez przedsiębiorstwa angażujące się w produkcję zbrojeniową szczególnie wysokiej stopy zysków*. Odzwierciedla to

Tabela 15

Dynamika wzrostu czystego zysku koncernów zbrojeniowych

(w mln dolarów)³⁸

	1946	1950	1954	1967	Wzrost w 1967 r. w stosunku do 1946 r.
General Dynamics	4,3	17,2	20,8	57,0	13,3 razy
North American					
Rockwell	5,0	8,1	22,2	68,0	13,6 „
Boeing	0,3	10,8	37,0	83,9	276,3 „
Lockheed Aircraft	3,1	7,2	92,4	54,0	17,4 „

zestawienie dynamiki wzrostu zysków czołowych producentów nowoczesnego sprzętu militarnego (por. tabela 15).

Żaden rodzaj działalności gospodarczej w USA nie okazał się w ostatnim okresie równie zyskowny jak dostawy uzbrojenia. Według obliczeń znawcy gospodarki wojennej, profesora M. Weidenbauma, rzeczywista stopa czystego zysku (po opłaceniu podatków) sześciu czołowych dostawców uzbrojenia wynosiła w latach 1961—1965 przeciętnie 17,5%, podczas gdy stopa zysku tej samej wielkości kompanii amerykańskich operujących w sferze gospodarki cywilnej wynosiła około 10,6%³⁹.

Porównanie zysków 15 głównych dostawców Pentagonu z przeciętnymi zyskami 500 największych monopolii przemysłowych w USA niezmiennie wypada na korzyść tych pierwszych (por. tabela 16).

Tabela 16

*Przeciętna stopa zysku netto największych korporacji amerykańskich*⁴⁰
(w proc.)

	1957	1958	1959	1961	1962	1963	1964	1965	1967
15 największych dostawców Pentagonu	17,2	13,6	12,4	12,1	17,9	18,8	17,0	17,6	15,3
500 największych towarzystw przemysłowych	11,4	9,1	10,3	8,3	8,9	9,1	10,5	11,8	11,7

Dane odnoszące się do pierwszej piętnastki producentów uzbrojenia są typowe dla całej grupy monopolii zarabiających na dostawach wojennych. W roku budże-

towym 1964/1965 stopa zysku 25 głównych dostawców Pentagonu, którzy realizowali przeszło połowę wszystkich zamówień militarnych, była wyższa od przeciętnej stopy zysku 500 korporacji przemysłowych o 42—79%.

Fakt, iż zbrojenia przynoszą zyski nadzwyczajne, potwierdza również wyższa dochodowość gałęzi przemysłu nastawionych na obsługę rynku militarnego. Szczególnie wyraźnie zaznaczyło się to w następstwie ożywienia koniunktury wojennej pod wpływem eskalacji wojny wietnamskiej. W 1966 r. zyski w przemyśle lotniczo-rakietowym wzrosły w stosunku do 1964 r. o 56%, w przemyśle elektronicznym — o 82%, w przemyśle metali kolorowych — o 74%, a w przedsiębiorstwach transportu lotniczego — o 176%, podczas gdy ogółem zyski w całym przemyśle amerykańskim zwiększyły się w tym okresie przeciętnie o 29%⁴¹.

Zyskowość produkcji wojennej jest bezsprzecznie podstawowym motywem, skłaniającym towarzystwa, które opanowały rynek wojenny, do walki o wzrost budżetów militarnych oraz o utrzymanie swojej monopolistycznej pozycji na tym rynku.

Drugą wspólną cechą omawianej grupy przedsiębiorstw jest silniejsze uzależnienie od koniunktury politycznej niż od wahań koniunktury gospodarki amerykańskiej. Utrwalająca się od czasu drugiej wojny światowej praktyka przewycięzania depresji gospodarczych w drodze zwiększenia wydatków militarnych sprawiała, iż przedsiębiorstwa zbrojeniowe zazwyczaj przeżywały okres boomu wówczas, gdy obroty i zyski firm obsługujących rynek cywilny spadały. Na przykład w czasie kryzysu 1948—1949, gdy rozmiary sprzedaży całego przemysłu przetwórczego USA zmniejszyły się w ciągu roku o 6,9%, a ujawniony dochód wszystkich korporacji obniżył się o 22%, największy wówczas dostawca samolotów wojskowych Boeing

Company zwiększył swoje obroty towarowe o 25,9%, a jego dochód netto po odliczeniu podatków wzrósł o 57,2%. Nie był to bynajmniej jednostkowy przypadek. Podczas następnego kryzysu w latach 1953—1954 rozmiary zbytu towarów zmniejszyły się przeciętnie w USA o 4,1%, zaś czysty zysk o 7,2%, natomiast awansująca wówczas na głównego dostawcę Pentagonu General Dynamics Corporation zwiększyła zbyt w ciągu jednego roku o 319,7%, a czysty dochód o 235,5%. W okresie depresji w latach 1960—1961 zyski General Dynamics wzrosły więcej niż czterokrotnie. (Prawidłowość tę w stosunku do reprezentatywnej dla całego przemysłu zbrojeniowego grupy korporacji lotniczo-rakietowych i elektronicznych odzwierciedla tabela 17).

Tabela 17

Obroty i zyski towarzystw zbrojeniowych w latach kryzysu 1957—1958⁴²

(wzrost + i spadek —, w proc. w stosunku do przeciętnej z lat poprzednich)

Koncerny	Rozmiary sprzedaży	Ujawniony zysk netto
Lockheed Aircraft	+12,0	+14,1
Martin Company	+15,2	+18,2
Douglas Aircraft	+10,9	+13,2
International Business Machines	+10,2	+41,6
Raytheon	+44,3	+95,8
Przeciętna dla całej gospodarki	— 7,8	—15,7

Odmiennosć koniunktury wojennej i cywilnej jest tak wyraźna, że daje się odczuć nawet w obrębie jednej firmy. W latach depresji 1957—1958 Douglas Aircraft zanotowała spadek produkcji przeznaczonej na rynek cywilny o 24,4%, natomiast jej produkcja

wojenna wzrosła o 29%. W ogólnym rezultacie kryzys nie dotknął tej kompanii, gdyż jej ogólny poziom zbytu towarów wzrósł przeciętnie o 10,9%, a czysty zysk — o 13,2%.

Tendencje depresyjne w produkcji zbrojeniowej zarysowywały się natomiast wówczas, gdy zawodziły polityczne bodźce koniunktury wojennej. Tak było w końcowych latach urzędowania Eisenhowera, znamionujących się krachem „zimnej wojny”; podobne wahnięcie dało się odczuć w roku budżetowym 1964/1965 przed eskalacją agresji przeciwko narodowi wietnamskiemu, a po nasyceniu sił zbrojnych nowoczesnym sprzętem w okresie intensywnych zbrojeń w początku lat sześćdziesiątych. Obydwa te progi udało się jednak kompleksowi militarno-przemysłowemu udatnie przewyciężyć i utrzymać wzrost budżetów wojennych.

Polityczne uwarunkowanie rozmiarów budżetów militarnych sprawia, iż obydwie bezpośrednio w tym zainteresowane siły — establiszment militarny i przemysł zbrojeniowy — starają się stymulować napięcie w stosunkach międzynarodowych i militarne rozstrzygnięcia spornych kwestii politycznych. Gwoli zaś większej skuteczności działania w tym kierunku starają się łączyć swe środki i przedsięwzięcia.

Przyjmuje to konkretną postać zrastania się kapitału państwowego z monopolistycznym, które w żadnej innej dziedzinie nie osiągnęło takich rozmiarów i głębokości jak w sferze militarnej. Znaczna część kapitału obrotowego i trwałego monopoli zbrojeniowych pochodzi ze środków państwowych. Rząd federalny jest właścicielem znacznej części zakładów, w których monopole realizują zamówienia rządowe. System ten jest szeroko rozwinięty, szczególnie w gałęziach wymagających dużych nakładów inwestycyjnych. W przemyśle

atomowym niemal wszystkie przedsiębiorstwa i laboratoria stanowią własność państwa; w przemyśle lotniczo-rakietowym — około 70% mocy produkcyjnych. Jednocześnie system finansowania zamówień w tej dziedzinie powoduje angażowanie kapitałów państwowych razem z monopolistycznymi (w postaci kredytów państwowych) w procesie produkcji, a nie dopiero w momencie przekazywania produktu finalnego państwu jako nabywcy. W stosunkach między rządem a producentami techniki wojennej niemal całkowicie zostały wyeliminowane stosunki rynkowe — olbrzymia większość kontraktów zawierana jest z pominięciem wolnej konkurencji, bez ogłaszania przetargów, najczęściej w wyniku zakulisowych pertraktacji. W rezultacie tych różnorodnych ścisłych związków militarnego establishmentu z obsługującym go przemysłem częstokroć w ogóle nie można ustalić, gdzie się kończy kapitał państwowy, a zaczyna prywatny, i odwrotnie.

Zrastanie kapitału państwowego z monopolistycznym przyjmuje szczególnie jaskrawy wyraz w postaci *personalnych powiązań biznesu wojennego z militarnym establishmentem*.

Uwaga amerykańskiej literatury antymilitarystycznej koncentruje się na najbardziej jaskrawej formie tych więzi: zatrudnianiu emerytowanych oficerów przez korporacje zbrojeniowe. Jest to współcześnie powszechną praktyką w Stanach Zjednoczonych. Według ustaleń rozpatrującej ten problem komisji Izby Reprezentantów, w 1960 r. około 1400 emerytowanych oficerów w randze od majora wzwyż zajmowało wysokie stanowiska w przemyśle. 261 generałów i admirałów oraz 485 emerytowanych pułkowników zatrudniały kompanie wytwarzające 80% sprzętu wojennego. W trakcie następnego dziesięciolecia proces ten nasilił się jeszcze bardziej. Według danych ujawnionych przez

senatora Williama Proxmire ze stanu Wisconsin, w 1969 r. firmy zbrojeniowe zatrudniały już 2072 byłych pułkowników i generałów. Werbunek tego rodzaju kadr do koncernów zbrojeniowych nie ma nic wspólnego z fachowymi umiejętnościami byłych dowódców, ponieważ w dziedzinie konstrukcji nowoczesnego sprzętu wojennego potrzebne są wiedza i doświadczenia zupełnie innego rodzaju. Prozaicznie proste powody ujawnia w sposób aż nadto otwarty motywacja, w jaką zaopatrzył prezes rady zarządzającej General Motors, Alfred P. Sloan, wniosek o powołanie do tejże rady generała George C. Marshalla: „Wydaje mi się, że generał Marshall mógłby być dla nas w pewnej mierze użyteczny wtedy, gdy przejdzie na emeryturę po wypełnieniu swych obecnych zadań, zakładając, że będzie nadal mieszkał w Waszyngtonie”⁴³. John M. Swomley zwraca uwagę, iż przydatność nieformalnych powiązań byłych wojskowych w pozyskiwaniu zamówień dla firm, w których posiadają oni dobrze płatne synekury, wiąże się z faktem, że 95% kontraktów zbrojeniowych jest rozdzielane nie w drodze otwartej konkurencji, lecz w wyniku poufnych negocjacji. Autor ten podkreśla również, że tego rodzaju powiązania personalne ułatwiają oddziaływanie przemysłu na zgodną z interesami korporacji zbrojeniowych politykę sił zbrojnych w kluczowych sprawach⁴⁴.

Doraźne korzyści są niewątpliwie istotnym motywem zatrudniania byłych wojskowych w przemyśle wojennym. Zakres tego zjawiska nie ogranicza się jednak bynajmniej do zatrudniania emerytowanych oficerów, a jego podłoże jest daleko głębsze niż doraźne zabezpieczanie zysków. Odzwierciedla ono w sferze personalnej proces formowania się militarnego kształtu kapitalizmu państwowo-monopolistycznego

w Stanach Zjednoczonych. Zjawisko „wymiany kadr” między rządem a czołowymi grupami finansowymi i monopolami związanymi ze zbrojeniami ma charakter dwustronny i dotyczy stanowisk daleko wyższych niż te, które w rządzie czy korporacjach zajmują zazwyczaj generałowie i pułkownicy. Wielu spośród kierowniczych stanowiskach w militarnym establisz-mencie. Przykłady powszechności tej praktyki zostały ujawnione przy opisie typowych monopolii zbrojenio- wych. Podobnie większość kierowników militarnych agend rządowych reprezentuje czołowe ośrodki byzne- su wojennego. R. J. Barnet — znany specjalista ame- rykański w dziedzinie polityki militarnej i rozbroje- nia — udowadnia występowanie takiej prawidłowości przy pomocy konkretnych wyliczeń ⁴⁵. Ustalił on, że z wielkiego biznesu wywodziło się 70 na 91 osobistości pełniących kluczowe funkcje w militarnym establisz- mencie w latach 1940—1947. Z tych sfer rekrutowało się 8 spośród 10 sekretarzy obrony, 7 spośród 8 sekre- tarzów sił lotniczych, 8 spośród 9 sekretarzy sił lądo- wych, wszyscy zastępcy sekretarza obrony, 3 spośród 5 dyrektorów Centralnej Agencji Wywiadowczej i 3 spośród 5 przewodniczących Komisji Energii Atomo- wej.

Wież personalna jest jednym z koniecznych warun- ków powstawania ścisłej symbiozy biznesu z militar- nym establiszmentem, zrastania się oligarchii kapitału monopolistycznego z państwowym w militarny kom- pleks państwowo-monopolistyczny ⁴⁶.

W łonie tej oligarchii panuje absolutna zgodność w podstawowej kwestii: celowości utrwalania polityki preferującej wyścig zbrojeń i rozstrzyganie proble- mów polityki międzynarodowej środkami militarnymi. *Właściwe stosunkom kapitalistycznym dążenie każdej*

z grup burżuazji do pomnażania kapitałów, zdobycia oraz zwiększania przewagi kapitałowej i politycznej nad innymi, konkurencyjnymi grupami, w wypadku oligarchii kompleksu militarno-przemysłowego znajduje wyraz w postaci prób podsycania napięcia w stosunkach międzynarodowych. Eskalacja aktywności militarnej USA i związany z tym wzrost wydatków wojennych jest bowiem dla tej oligarchii jedyną drogą zdobywania kolejnych punktów w zażartej walce konkurencyjnej o miejsce na szczycie rządzących grup kapitału. Jedność interesów w tej podstawowej sprawie stanowi kluczową przesłankę jedności działań politycznych wszystkich członów kompleksu militarno-przemysłowego, a zatem ich siły i skuteczności.

Istnienie tego rodzaju dążeń nie przesądza jednak automatycznie o możliwości ich realizacji w drodze narzucenia przez oligarchię kompleksu militarno-przemysłowego korzystnej dla siebie polityki pozostałym siłom społecznym narodu amerykańskiego, przede wszystkim zaś grupom burżuazji związanym z cywilnymi dziedzinami gospodarki. Fakty przemawiają za tym, że oligarchia ta nie dysponuje jeszcze siłą kapitałową i polityczną dostateczną do samowolnego przesądzania kierunków polityki państwowej. Musi się ona liczyć z potrzebą zdobywania akceptacji i poparcia innych sił burżuazji, potężniejszych od niej zarówno na skutek silniejszej pozycji w hierarchii czołowych monopolii, jak i dzięki szerszej bazie społecznej wśród mas średnich i drobnych przedsiębiorców kapitalistycznych oraz identyfikujących się z nimi warstw społeczeństwa amerykańskiego.

Na ograniczony charakter wpływów politycznych i ekonomicznych kompleksu militarno-przemysłowego wpływają w decydującej mierze: 1) wewnętrzne kontrowersje w ramach kompleksu, 2) zachowanie prze-

wagi ekonomicznej i politycznej przez burżuazję związaną z gospodarką cywilną.

Kontrowersje w łonie kompleksu militarno-przemysłowego ujawniały się wielokrotnie przy opisie genezy i aktualnego stanu przemysłu zbrojeniowego oraz militarного establiszmentu. Kontrowersje te stanowią równie ważną cechę charakterystyczną jak i wszystkie inne, z tą różnicą, że o ile zaprezentowane wcześniej cechy odzwierciedlały przesłanki jego siły, to ta ujawnia wewnętrzne źródła słabości kompleksu militarno-przemysłowego.

Kontrowersje między poszczególnymi agendami rządowymi wchodzącymi w skład militarного establiszmentu odgrywały istotną rolę w ich działalności, czego najbardziej wyraźnym przejawem była najpierw walka o priorytet między poszczególnymi rodzajami sił zbrojnych: lądowych, morskich i lotniczych, a następnie starcie między militarystami w mundurze i w cywilu, zakończone podporządkowaniem tych pierwszych decydującym ośrodkom cywilnej władzy politycznej skoncentrowanej w urzędzie prezydenckim.

Przebieg walki konkurencyjnej w przemyśle zbrojeniowym jest jeszcze ostrzejszy. Toczy się ona zarówno między poszczególnymi przedsiębiorstwami konkurującymi między sobą o przechwycenie najbardziej korzystnych zamówień, jak i między całymi gałęziami przemysłu zbrojeniowego — walczącymi o najbardziej dla nich korzystną strategię militarną. Niezależność od koniunktury na rynku cywilnym i wysoką stopę zysku koncerny zbrojeniowe opłacają ryzykiem nagłej utraty zamówień (np. w rezultacie zmiany popytu z broni konwencjonalnej na strategiczną lub odwrotnie, czy w efekcie uzyskania kontraktu przez konkurenta). Dane przytoczone w tabeli 12 ujawniają swoistą huśtawkę w wysokości zamówień zdobywanych przez

głównych dostawców Pentagonu w poszczególnych latach; prawidłowość ta odbija się jeszcze drastyczniej w wypadku firm mniejszych, nie dysponujących poważnymi wpływami w militarnym establiszencie. Dane zawarte w tabeli 12 można również odczytać w innym aspekcie: górny pułap zamówień w pewnych latach obrazuje zakres zdolności wytwórczych koncernu, spadek zamówień natomiast, częstokroć dość gwałtowny, oznacza niewykorzystanie tych mocy produkcyjnych, a zatem stratę dla producentów i bezrobocie dla pracowników. I tak np. porażka Boeinga w walce z General Dynamics o produkcję myśliwca bombardującego o zmiennym kącie skrzydeł F-111, a następnie z Lockheedem o produkcję wielkiego samolotu transportowego C-5A spowodowały przesunięcie się Boeinga na liście głównych dostawców Pentagonu z czwartej pozycji w 1961 r. na dwunastą w 1970 r. Podobnie długotrwałe preferowanie produkcji uzbrojenia na potrzeby wojny wietnamskiej w praktyce oznaczało zmniejszenie zamówień na broń raketowo-jądrową, a w następstwie drastyczne zmniejszenie wykorzystania mocy produkcyjnych czołowych ośrodków tego przemysłu — w Seattle, Wichita, San Diego, Los Angeles, Sacramento, Hartford, Newark, New Haven itp.⁴⁷

Trzecią płaszczyzną kontrowersji w łonie kompleksu militarno-przemysłowego jest walka o dominującą pozycję między oligarchią militarnego establiszmentu a różnymi grupami oligarchii przemysłu zbrojeniowego. Oligarchia reprezentująca biurokrację państwową nie jest bynajmniej pozbawiona aspiracji do zyskania określonej samodzielności, a nawet przewagi w stosunku do pozostałych grup burżuazji. Oligarchia kapitału państwowego nie byłaby bowiem płodem i integralną częścią klasy burżuazyjnej, gdyby nie podej-

mowała prób utożsamienia interesu całej klasy z interesem walki o zdobycie dominującej pozycji dla siebie. Wzrost mocy kapitałowej i potęgi politycznej państwa w następstwie intensywnej militaryzacji umacnia te tendencje i stwarza częściowe przesłanki ich realizacji. Silne sprzeczności w łonie przemysłu zbrojeniowego — podstawowej grupy burżuazji, z którą militarny establiszment bezpośrednio koryguje poziom swej współzależności i samodzielności — umacniają dążenia oligarchii państwowej do zyskania dominującej pozycji w świecie kapitału w ogóle. Stanowi to jednak równocześnie podstawową przyczynę utrzymywania się zależności całego kompleksu militarno-przemysłowego od grup burżuazji pozostających poza nim. Warunkiem skuteczności działania każdej organizacji jest bowiem zwartość i jednolitość wszystkich jej części składowych; „sojusz konkurencyjny” różnych grup wchodzących w skład kompleksu osłabia jego zwartość, potęgując zarazem niedoskonałość tej symbiozy.

Oprócz tych sprzeczności wewnętrznych uzależnienie kompleksu militarno-przemysłowego od innych grup burżuazji amerykańskiej wynika także z tego, że kompleks nie zyskał jeszcze wystarczającej potęgi ekonomicznej. Wprawdzie na listach bezpośrednich dostawców towarów i usług o charakterze militarnym figuruje około 20 tys. koncernów, a następne 100 tys. firm partycypuje w tym dziele w charakterze poddostawców kooperujących z producentami uzbrojenia, jednakże zestawienie tych danych z pozycją i potęgą przedsiębiorstw związanych z rynkiem cywilnym wypada zdecydowanie na niekorzyść tych pierwszych. Zmilitaryzowane monopole nie dysponują dostateczną siłą kapitałową i pozycją w hierarchii amerykańskiej burżuazji, by można zgodzić się z poglądem o możliwości samowolnego przesądzania przez nie kierunków

rozwoju polityki i gospodarki USA. Stanowią one mniejszość w każdym układzie sił kapitału amerykańskiego: obejmują (łącznie z poddostawcami) nie więcej niż 20% ogólnej liczby firm przemysłowych, dysponują (wspólnie z państwowymi agendami militarnymi) około 10% produktu narodowego brutto; produkcja wojenna stanowi około 20% całokształtu wytwórczości przemysłu przetwórczego USA oraz — co chyba najbardziej istotne — zaledwie około $\frac{1}{3}$ producentów uzbrojenia identyfikuje się z kompleksem militarno-przemysłowym, nastawiając się głównie czy przeważnie na rynek wojenny, i są to z reguły koncerny zajmujące dalsze miejsca na listach czołowych firm amerykańskich i światowych.

Przeczy to także wspomnianej już hipotezie swoistego „samoródtwa” kompleksu militarno-przemysłowego. Przyczyn rozwoju tego zjawiska należy bowiem szukać nie tylko w wewnętrznym impeccie wchodzących w jego skład sił, ale również w akceptacji i poparciu ze strony innych grup burżuazji i społeczeństwa amerykańskiego. Poszukiwania te są tym bardziej celowe, że — jak dowodzą liczne fakty — grupy burżuazji nie związane bezpośrednio z militarnym establiszmentem i przemysłem zbrojeniowym mają również określone powody popierania militaryzacji gospodarki i polityki USA, w innym jednak, bardziej ograniczonym zakresie, niż ma to miejsce w przypadku producentów uzbrojenia i rządowej biurokracji militarnej. Motywy i zakres tego zainteresowania wymagają odrębnej analizy, gdyż dopiero na podstawie pełnego rachunku sił stymulujących i ograniczających procesy militaryzacji USA można ustalić przesłanki ukształtowania kompleksu militarno-przemysłowego i perspektywy jego dalszego rozwoju.

SPOŁECZNO-EKONOMICZNE UWARUNKOWANIA ROZWOJU MILITARYZMU

Przedmiotem uwagi poprzednich rozdziałów były grupy społeczeństwa amerykańskiego jednoznacznie zaangażowane w realizację zadań militarnych: profesjonalni militaryści (który to termin obejmuje zawodowych wojskowych i biurokratyczny aparat militarnych agend rządowych) oraz właściciele przedsiębiorstw zarabiających na zbrojeniach. Prosperity oraz pozycja społeczna, ekonomiczna i polityczna tych grup są bezpośrednio uzależnione od rozmiarów budżetów wojennych, nic więc dziwnego, że podejmują one wspólne działania zmierzające do zwiększenia roli sił i środków militarnych w rozstrzyganiu problemów polityki amerykańskiej. Jednakże rozmiary oraz siła ekonomiczna i polityczna tej symbiozy nie są jeszcze tak olbrzymie, by umożliwiały samowolne narzucanie korzystnych dla siebie rozwiązań w polityce wewnętrznej i zagranicznej. W związku z tym istnienie i rozwój kompleksu militarno-przemysłowego uzależnione są w decydującej mierze od akceptacji i poparcia innych, nie zarabiających bezpośrednio na zbrojeniach, grup burżuazji oraz identyfikujących się z nimi sił społeczeństwa amerykańskiego.

Przyczyny popierania militaryzacji polityki i gospodarki amerykańskiej przez grupy burżuazji nie zarabiające na zbrojeniach nie rzucają się tak wyraźnie w oczy, jak w wypadku przemysłu zbrojeniowego

i oligarchii militarnego establiszmentu, toteż często są pomijane bądź minimalizowane w publikacjach traktujących o kompleksie militarno-przemysłowym i determinantach jego rozwoju. Wynika to przede wszystkim z pośredniego charakteru korzyści, czerpanych przez te grupy z militarystyki, przy czym korzyści te często są przesłaniane przez fakt, iż grupy burżuazji nie wchodzące w skład kompleksu muszą bezpośrednio partycypować w kosztach militarystyki, w postaci wzrostu podatków od zysków i dochodów, negatywnych następstw inflacji, trudności na rynku surowcowym, wzrostu cen siły roboczej itp. Istotny wpływ na pomijanie zainteresowania szerszych kręgów burżuazji amerykańskiej militarystyką polityki i gospodarki kraju wywierają również opinie czołowych autorów wśród burżuazyjnych antimilitarystów — typu J. W. Fulbrighta czy R. J. Barneta — celowo zawężających pole swego ataku i rozmiary militarystycznego wynaturzenia tylko do biurokracji wojskowej i monopoli zbrojeniowych. Militarystyka stanowi w ich interpretacji złośliwą jemiółę wyrosłą na zdrowym pniu amerykańskiego systemu kapitalistycznego. Liczne dowody wskazują jednak, iż zależność między głównymi siłami burżuazji amerykańskiej a kompleksem militarnym jest obustronna.

Zasadniczy pień systemu kapitalistycznego w USA jawi się w świetle faktów jako zmurszały i niezdolny do samodzielnego życia — byt swój przedłuża właśnie dzięki militarystyce, pobudzającemu wewnętrzne krążenie soków i wspierającemu pasożytnicze żerowanie na słabszych organizmach w otoczeniu. Militarystyka stał się bowiem w minionym ćwierćwieczu podstawowym instrumentem wielostronnego wspierania burżuazyjnej przedsiębiorczości przez rząd federalny, a zatem i warunkiem skutecznego funkcjonowania ka-

pitalistycznego systemu ekonomicznego w USA. Stwarza to sytuację wzajemnego uzależnienia — nie tylko kompleksu militarno-przemysłowego od dominującej ilościowo i kapitałowo reszty burżuazji amerykańskiej, ale i odwrotnie.

Zależność ta nie była jednak rezultatem nieuchronnej konieczności czy przypadku. Istniała bowiem alternatywna możliwość podtrzymywania funkcjonalności systemu kapitalistycznego przez rozbudowę aktywności gospodarczej państwa w dziedzinach cywilnych. Burżuazja amerykańska odrzuciła jednak tę możliwość i w sposób zamierzony kształtowała oraz utrzymywała militarny charakter decydujących funkcji państwa. Znalazło to szczególnie jaskrawy wyraz w następujących dziedzinach:

1. W potraktowaniu przez burżuazję amerykańską aktywności militarnej jako podstawowego narzędzia podtrzymywania i pobudzania koniunktury gospodarczej w Stanach Zjednoczonych.

2. W uzależnieniu poziomu zatrudnienia od rozmiarów sił zbrojnych i zakupów zbrojeniowych, co służyło narzucaniu amerykańskiemu światu pracy warunków sprzyjających identyfikacji jego dążeń z polityką oligarchii kapitału państwowo-monopolistycznego oraz utrzymywaniu „pokoju klasowego” w USA.

3. W skierowaniu głównego nurtu prac naukowo-badawczych na „rewolucję w uzbrojeniu”, co zakładało spożytkowanie owoców rewolucji naukowo-technicznej w interesie globalnych aspiracji burżuazji amerykańskiej oraz poszerzenie bazy społecznej militarizmu w środowiskach inteligencji naukowej i technicznej.

4. W militarnym zabezpieczaniu imperialistycznej ekspansji kapitałów amerykańskich. Znaczenie tej tradycyjnej funkcji sił zbrojnych i polityki militarnej

rzędu federalnego wzrosło w ostatnich dziesięcioleciach na skutek dwu przeciwstawnych tendencji: zwiększonej ekspansywności monopolu amerykańskich w skali globalnej oraz nasilającej się fali opozycji przeciwko penetracji obcych kapitałów i dążeń narodów eksploatowanych do zdobycia niezależności ekonomicznej.

KONIUNKTURA WOJENNA

Okresowe zwiększanie popytu wojennego należało wprowadzić do tradycyjnego arsenału środków, którymi posługiwała się burżuazja amerykańska w celu przezwyciężania cyklicznych kryzysów nadprodukcji, jednakże dopiero współcześnie wydatki militarne zyskały rangę stałego i głównego instrumentu podtrzymującego i pobudzającego koniunkturę gospodarczą USA. Przesądziły o tym dwojakiego rodzaju przyczyny:

— obiektywne, które w następstwie załamania się mechanizmów wolnej konkurencji narzuciły burżuazji — niezależnie od jej woli i chęci — konieczność regulowania procesów gospodarczych przez państwo;

— subiektywne, uwarunkowane interesem klasy rządzącej, które zadecydowały o wyborze najbardziej korzystnych z punktu widzenia burżuazji dziedzin i form aktywności gospodarczej państwa.

Uzależnienie skutecznego funkcjonowania amerykańskiego systemu gospodarczego od popytu militarnego bezsprzecznie legło u podstaw procesu przekształcania aparatu państwowego USA w „państwo wojny”. Skłania to do równie uważnego zbadania genezy, zakresu i następstw tego procesu, jak omawianych w poprzednich rozdziałach objawów bezpośredniego militarzowania przemysłu i systemu politycznego Stanów Zjednoczonych.

1. Ukształtowanie zmilitaryzowanej wersji interwencjonizmu państwowego w USA

Objawy załamywania się mechanizmów gospodarki wolnokonkurencyjnej jako regulatora i stymulatora wszelkich form przedsiębiorczości kapitalistycznej narastały od początku monopolistycznego stadium tej formacji. Głównym wyrazem tego procesu było potęgowanie się cyklicznych kryzysów nadprodukcji — wzrost ich częstotliwości, rozmiarów spadku produkcji oraz powszechności bankructwa przedsiębiorstw kapitalistycznych. O ile w latach 1825—1900 kryzysy nadprodukcji występowały przeciętnie co dziesięć lat, to od początku XX wieku przeciętna długość cyklu koniunkturalnego zmniejszyła się do 6 lat. Podczas trzech ostatnich depresji XIX wieku poziom produkcji surowki obniżył się o 8⁰/₀ w 1873 r.; 9,4⁰/₀ w 1882 r. oraz 5,5⁰/₀ w 1890 r., a wydobywanie węgla odpowiednio o 2,7⁰/₀, 2,5⁰/₀ oraz 1,9⁰/₀. Natomiast w trakcie pierwszych trzech kryzysów XX wieku produkcja surowki spadła o 20,3⁰/₀ w 1907 r., 40,1⁰/₀ w 1920 r. oraz 64,8⁰/₀ w 1929 r., zaś wydobywanie węgla odpowiednio o 4,3⁰/₀, 14,2⁰/₀ oraz 30,9⁰/₀. Obok zmniejszenia się produkcji podstawowych na ówczesnym poziomie sił wytwórczych produktów — węgla i surowki — istotnym wskaźnikiem potęgowania się głębokości depresji gospodarki amerykańskiej był także znaczny spadek cen towarów. W latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku ceny spadały przeciętnie o 34⁰/₀, natomiast podczas depresji 1920 r. — o 38⁰/₀, a w 1929 — o 54⁰/₀¹.

Zamiast oczekiwanej przez ekonomistów burżuazyjnych likwidacji kryzysów w warunkach monopolizacji kluczowych gałęzi gospodarki kapitalistycznej, nastą-

piło spotęgowanie ich częstotliwości i głębokości, co w efekcie doprowadziło w 1929 r. do depresji, z której system kapitalistyczny nie był w stanie wydobyć się przy pomocy żywiołowego działania mechanizmów gospodarki rynkowej.

Kryzys 1929 r., określany potocznie w literaturze naukowej i publicystyce mianem „Wielkiego Kryzysu”, odegrał przełomową rolę w historii systemu kapitalistycznego. Różnił się on od wszystkich poprzednich głębokością spadku aktywności gospodarczej, czego dowodem mogą być chociażby przytoczone powyżej liczby, wykazujące drastyczne zmniejszenie produkcji podstawowych wyrobów oraz cen towarów. Po raz pierwszy również depresja poważnie dotknęła nie tylko drobne i średnie przedsiębiorstwa, ale wszystkie formy przedsiębiorczości kapitalistycznej, włącznie z czołowymi grupami kapitału finansowego. Poprzednie kryzysy nadprodukcji były dla potęg finansowych swoistymi okresami prosperity, umożliwiały bowiem najsilniejszym nie tylko przetrwanie, ale także wchłanianie po niezwykle niskich cenach setek tysięcy bankrutujących przedsiębiorstw, co ułatwiało im wygrywanie konkurencji i przyspieszało koncentrację kapitału. „W nocy 2 listopada 1907 r., gdy giełda była ogarnięta paniką, najstarszy z Morganów spokojnie układał pasjansa w swej bibliotece” — pisał J. K. Galbraith, obrazując charakter zmiany, jaka nastąpiła w tej dziedzinie. — „Zaledwie dwa dziesięciolecia później, podczas krachu w 1929 r., było oczywiste, że bankierzy z Wall Street są równie bezradni jak wszyscy inni”².

Nie spotykana uprzednio głębokość i powszechność tego kryzysu ujawniły w sposób bezsporny, że mechanizmy i dźwignie właściwe prywatnej przedsiębiorczości kapitalistycznej utraciły samoregulującą moc cyklicz-

nego „nastawiania” koniunktury gospodarczej. Warunkiem przewyciężenia tej (a jak pokazała przyszłość, także każdej następnej) depresji stało się szerokie uruchamianie dźwigni i mechanizmów interwencjonizmu państwowego. „Depresja ta zmieniła oblicze Ameryki — pisał prof. Alvin H. Hansen. — Załamało się funkcjonowanie kolei żelaznych, banków, władz stanowych i lokalnych. Bankrutowali właściciele domów, farmerzy i drobni byznesmeni. Rząd federalny był zmuszony do wyratowania ich z tej opresji”³.

Przyczyny załamania się zdolności cyklicznego przewyciężania kryzysów przy pomocy mechanizmów właściwych dla wolnokonkurencyjnej gospodarki kapitalistycznej są zbadane i dość dokładnie opisane przez naukę marksistowską⁴. Sprowadzają się one — w dużym uproszczeniu — do zniszczenia regulujących funkcji rynku w warunkach ograniczenia konkurencji przez monopole i oligopole. Dążenie firm monopolistycznych do maksymalizowania zysków przy pomocy dyktowania zawyżonych cen powoduje w konsekwencji spotęgowanie dysproporcji między podażą a popytem. Nagromadzenie produkcji, na którą nie ma pokrycia w zdolności nabywczej ogółu konsumentów (rekrutujących się w większości spośród pracowników bądź drobnych byznesmenów), prowadzi do kryzysów nadprodukcji w całej gospodarce, tym ostrzejszych, im bardziej sprawny, zorganizowany i skoncentrowany jest aparat produkcyjny poszczególnych gałęzi gospodarki i panujących w nich oligopoli. Na tym szczeblu osiąga nowy pułap sprzeczność między postępem w społecznym charakterze wytwarzania a regresem w kierunku wzrastającego przywłaszczania efektów zespołowej pracy przez kapitał prywatny. Przewyciężenie tej sprzeczności — czyli przewyciężenie egoistycznych tendencji do maksymalizowania zysków w sposób pod-

ważający funkcjonalność kapitalistycznego sposobu produkcji — wymaga ingerencji państwa burżuazyjnego, jako reprezentanta interesów całej klasy kapitalistów, ograniczającego w określonej mierze partykularne dążenia poszczególnych właścicieli i ich ugrupowań oraz przywracającego koniunkturę w drodze organizowania dodatkowego popytu. „Nowym aktorem w dramacie cyklu — stwierdził obrazowo prof. Hansen — a przynajmniej czynnikiem pretendującym do odgrywania wiodącej roli stał się budżet federalny”⁵.

Angażowanie się państwa burżuazyjnego w poczynania zmierzające do łagodzenia cyklicznych kryzysów nadprodukcji i stwarzania warunków ponownego ożywienia przedsiębiorczości kapitalistycznej nie jest bynajmniej zjawiskiem nowym. Ingerencje takie występowały często i wyraźnie nasilały się wraz z zaostrzaniem się przebiegu kryzysów w warunkach monopolistycznej koncentracji kapitału. Państwa burżuazyjne w ciągu dość długiego okresu wypracowywały złożony system działań i form okresowej wzmożonej aktywności gospodarczej. Ich istotę stanowi z reguły wspieranie prywatnej przedsiębiorczości kapitalistycznej przez organizowanie dodatkowego popytu na dobra konsumpcyjne i inwestycyjne, stwarzającego bodźce do ożywienia koniunktury. Państwo zmierza w takich wypadkach do wywołania swoistej reakcji łańcuchowej: popyt stwarzany przez państwo winien przyczynić się do zwiększenia aktywności części przedsiębiorstw, co pociąga za sobą wzrost ich zapotrzebowania na surowce i dobra inwestycyjne wytwarzane przez inne zakłady oraz zwiększenie zdolności nabywczej zatrudnionych w tych przedsiębiorstwach pracowników — to z kolei powinno sprzyjać przezwyciężaniu kryzysu w coraz większej liczbie przedsiębiorstw i gałęzi gospodarki. Okresowe zwiększanie popytu przez państwo

miewało dwojaki charakter: cywilny i militarny. W pierwszym przypadku państwo zmierzało do wzrostu siły nabywczej szerokich kręgów ludności, głównie najuboższej, przy pomocy zwiększonych świadczeń społecznych, organizowania masowych robót publicznych, inwestowania w budownictwo mieszkaniowe itp. Zwiększenie popytu militarnego natomiast oznaczało wzrost wydatków państwowych na zbrojenia, ograniczanie bezrobocia przy pomocy rozbudowy sił zbrojnych oraz stwarzanie sprzyjającego takiej polityce napięcia w stosunkach międzynarodowych.

Novum, spowodowanym w tej dziedzinie przez Wielki Kryzys, było nie tyle samo zaangażowanie państwa do regulowania procesów gospodarczych, co raczej rozmiary i trwałość tego zaangażowania. Od tego czasu rządy burżuazyjne we wszystkich w istocie wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych przekształciły się z „nocnego stróża”, zabezpieczającego warunki rozwoju prywatnokapitalistycznej przedsiębiorczości, w stałego regulatora procesów gospodarczych, którego aktywność w tej dziedzinie wzmacnia się w trakcie kolejnych depresji, ale bynajmniej nie zamiera również i w pozostałych stadiach cyklu koniunkturalnego. Wzrosły w sposób zasadniczy możliwości uczestniczenia państwa burżuazyjnego w procesie gospodarczym, czego najbardziej znamienym wyrazem jest fakt, iż w dyspozycji państwa znajduje się nieporównanie większa niż dawniej część produktu narodowego. W ciągu stulecia między 1870 a 1970 rokiem produkt narodowy USA wzrósł 146 razy, a wydatki rządu federalnego aż 735 razy, co oznacza, że tempo wzrostu tych ostatnich było przeciętnie pięciokrotnie większe (por. tabela 18).

Niezależnie od przejściowych wahań rozmiarów wydatków federalnych ogółem dominuje tendencja do wzrostu realnej siły nabywczej rządu federalnego.

Tabela 18

Dynamika wzrostu produktu narodowego brutto i wydatków rządu federalnego w latach 1870—1970⁶

Rok	Produkt narodowy w mld dol.	Wydatki federalne w mld dol.	Stosunek wydatków federalnych do produktu narodowego w proc.	Rok	Produkt narodowy w mld dol.	Wydatki federalne w mld dol.	Stosunek wydatków federalnych do produktu narodowego w proc.
1870	6,7	0,3	4,5	1953	364,6	77,0	21,1
1900	17,3	0,6	3,5	1954	364,8	69,7	19,1
1910	35,7	0,7	1,9	1956	419,2	71,1	17,0
1929	103,1	2,6	2,5	1958	447,3	88,9	19,9
1933	55,6	4,0	7,2	1960	503,8	93,0	18,5
1937	90,4	7,4	8,2	1961	520,1	102,1	19,6
1938	84,7	8,6	10,2	1966	743,3	142,9	19,2
1940	99,7	10,0	10,0	1967	785,1	164,1	20,9
1945	211,7	84,6	39,9	1968	860,6	178,9	20,9
1947	231,3	29,8	12,9	1969	951,7	216,3	22,7
1949	256,5	41,4	16,1	1970	976,5	220,6	22,6

W 1935 r. realna siła nabywcza władz federalnych wzrosła w stosunku do 1900 r. 10,8 razy (wobec 4,2-krotnego zwiększenia produktu narodowego); w następnym trzydziestopięcioleciu, w latach 1935—1970, wydatki federalne zwiększyły się 33,9 razy (przy 13,6-krotnym wzroście produktu narodowego).

O ile wzrost roli i rozmiarów popytu państwowego po 1929 r. był obiektywną koniecznością, której burżuazja musiała się podporządkowywać pod groźbą utraty zdolności reprodukcji kapitałów oraz załamania względnej funkcjonalności kapitalistycznego systemu ekonomicznego, to wybór kierunków i form angażowania się państwa w gospodarkę był w znacznej mierze uzależniony od dążeń i woli klasy kapitalistów. Podstawową sprawą było zadecydowanie, czy siły i środki

znajdujące się w dyspozycji państwa mają być wykorzystywane na zwiększenie popytu cywilnego, czy też militarnego. Bezpośrednio po Wielkim Kryzysie zdecydowanie dominował cywilny kierunek wydatków federalnych, czego praktycznym wyrazem były programy rooseveltowskiego Nowego Ładu, zakładającego przezwycięzenie depresji gospodarczej przez roboty i inwestycje publiczne oraz różnorodne akcje socjalne. W czasie realizacji programów Nowego Ładu nastąpił wyraźny spadek udziału wydatków militarnych w budżecie federalnym — z 63,8% w 1929 r. do 32,9% w 1935 r. i 30,7% w 1939 r.⁷ Podjęte przez administrację F. D. Roosevelta próby ukształtowania cywilnego charakteru interwencjonizmu państwowego spotykały się jednak ze sprzeciwem licznych i wpływowych grup burżuazji amerykańskiej. Sprzeciw ten zaostrzał się w miarę przezwycięzania najbardziej drastycznych przejawów stagnacji gospodarki kapitalistycznej i rozładowania, dzięki programom socjalnym, rewolucyjnych nastrojów wielomilionowych mas bezrobotnych. Konserwatywne elementy burżuazji amerykańskiej — uprzednio sparaliżowane groźbą bankructwa własnych firm i całego systemu kapitalistycznego — z chwilą gdy ujrzały możliwość przywrócenia funkcjonalności systemu przy pomocy interwencjonizmu państwowego, podjęły akcję wymierzoną przeciwko programom socjalnym Nowego Ładu, traktując je jako objawy „socjalizacji” Stanów Zjednoczonych. Spowodowało to w efekcie pewne ograniczenie skuteczności polityki rooseveltowskiej. Przyczyniła się ona wprawdzie do istotnego złagodzenia najbardziej dotkliwych objawów depresji, nie zaowocowała jednak ponownym ożywieniem gospodarki i nie zapobiegła nawrotowi kryzysu w 1937 r. Gospodarka amerykańska w latach trzydziestych dreptała w miejscu, a poziom produkcji niemal

przez wszystkie lata był niższy niż w 1929 r. Dopiero druga wojna światowa spowodowała pierwszy po przeszło dziesięcioletniej przerwie okres prosperity w gospodarce amerykańskiej. Były członek rooseveltowskiego sztabu ekonomistów realizujących reformy Nowego Ładu J. K. Galbraith stwierdził, że w latach trzydziestych nigdy nawet nie zbliżono się do zamierzonego celu. Przyznał on, że „Wielki Kryzys lat trzydziestych nigdy się nie skończył. On tylko rozpląnął się w wielkiej mobilizacji lat czterdziestych”⁸. (Por. tabela 19).

Tabela 19

Dynamika produkcji przemysłowej w USA w latach 1928—1946⁹

(wskaznik : poziom produkcji w latach 1957—1959 = 100)

Rok	Poziom produkcji	Rok	Poziom produkcji
1928	34,8	1936	36,3
1929	38,4	1937	39,7
1930	32,0	1938	31,4
1931	26,5	1939	38,3
1932	20,7	1940	43,9
1933	24,4	1945	70,5
1934	26,6	1946	59,5
1935	30,7		

Dopiero olbrzymi wzrost popytu wojennego podczas drugiej wojny światowej przyczynił się do przezwyciężenia trwającego od Wielkiego Kryzysu zastoju gospodarczego w USA. Rządowe zakupy towarów i usług dla celów wojennych wielokrotnie wyprzedzały wówczas tempo wzrostu produktu narodowego brutto. O ile w latach 1939—1944 produkt narodowy wzrósł 1,8 razy, to zakupy o charakterze militarnym zwiększyły się przeszło 51 razy. W tym samym czasie udział produk-

cji wojennej w produkcie narodowym wzrósł z 1,6% do 45,6%. Liczby te świadczą bezspornie, iż u źródeł prosperity gospodarki amerykańskiej w latach drugiej wojny światowej leżał wzrost popytu na towary i usługi o charakterze militarnym (por. tabela 20).

T a b e l a 20

Dynamika wzrostu produktu narodowego brutto i spożycia wojennego w latach 1939—1944¹⁰

(w cenach z 1963 r.)

Rok	Produkt narodowy brutto		Zakupy towarów i usług dla celów wojennych		
	mld dol.	Wzrost w stosunku do roku poprzedniego w proc.	mld dol.	Wzrost w stosunku do roku poprzedniego w proc.	Proc. w stosunku do produktu narodowego
1939	223,2	—	3,5	—	1,6
1940	242,0	108,4	6,2	177,1	2,6
1941	281,8	116,4	32,7	527,5	11,6
1942	323,2	114,7	105,4	322,3	32,6
1943	364,4	112,7	159,5	151,3	43,8
1944	391,1	107,3	178,4	111,8	45,6

Poczynając od drugiej wojny światowej popyt wojenny odgrywał istotną rolę w nakręcaniu koniunktury gospodarczej w USA. Wprawdzie okres ożywienia gospodarczego w pierwszych latach powojennych był związany ze wzmożonym popytem na przedmioty trwałego użytku o charakterze pokojowym, głównie mieszkania, samochody i odnawianie parku maszynowego; było to jednak bezpośrednim następstwem istnienia odłożonego popytu z lat wojny, a więc pośrednim rezultatem uprzedniej mobilizacji przemysłu do produkcji wojennej.

Co więcej; wkrótce okazało się, iż rozmiary tego odłożonego popytu cywilnego nie rekompensują w pełni

redukcji spożycia wojennego. Ograniczenia konsumpcji cywilnej w latach wojny były bowiem stosunkowo niewielkie; Stany Zjednoczone nie odniosły żadnych zniszczeń na skutek działań wojennych, toteż — w odróżnieniu od innych wysoko rozwiniętych państw kapitalistycznych, a zwłaszcza Japonii, Niemiec, Francji i Anglii — w USA oczekiwany boom powojenny był mniejszy i trwał krócej. W rezultacie poziom produkcji w latach 1945—1946 zmniejszył się około 30% i już w 1947 r. zarysowała się groźba wystąpienia poważnej recesji gospodarczej.

W celu przezwyciężenia tego kryzysu administracja Trumana sięgnęła nie do wzorów pokojowych form interwencjonizmu z okresu Nowego Ładu, lecz do doświadczeń pobudzania aktywności gospodarczej z czasu drugiej wojny światowej. Podobieństwo w formach było tym razem dość znaczne, gdyż obok programów ponownej rozbudowy sił zbrojnych USA zakładano również dostawę uzbrojenia dla innych krajów: państw Europy zachodniej, Grecji, Turcji, południowej Korei i Tajwanu. Diametralnie zmieniła się jednak treść powojennego interwencjonizmu państwowego o charakterze militarnym: skierowany on został bowiem przeciwko tym siłom, które stanowiły awangardę walki z faszyzmem. Taki był w istocie sens antyradzieckiej polityki „zimnej wojny” i dławienia przemocą tych sił postępu w Grecji, Francji, we Włoszech, w Korei czy Chinach, które wysunęły się na czoło narodów podczas zbrojnej walki z faszyzmem.

Nawrót do militaryzacji polityki i gospodarki znalazł wyraz w proklamowanej w marcu 1947 r. zimnowojennej „doktrynie Trumana” oraz wzroście zakupów towarów i usług dla celów militarnych. Poczynając od czwartego kwartału 1947 r. zwiększyły się one z 11,7 mld dolarów do 20,7 mld dolarów w 1950 r. (w cenach

stałych z 1963 r.). Wojna koreańska przyspieszyła tę tendencję, zwiększając popyt militarny do 65,1 mld dolarów w 1953 r., czyli 5,5 razy w porównaniu z 1947 r.

Po zakończeniu działań wojennych w Korei administracja federalna podjęła decyzję „o utrzymaniu wysokich rozmiarów budżetu militarnego w czasie pokoju, co — jak przyznaje we wspomnieniach Eisenhower — stworzyło nowy precedens”¹¹. Wydatki militarne uległy wprawdzie pewnemu zmniejszeniu, nie wróciły już jednak ani do charakterystycznego dla okresów pokoju poziomu z lat poprzedzających drugą wojnę światową, ani nawet do wysokości z okresu powojennej demobilizacji. Decyzja ta oznaczała w praktyce uznanie trwałej roli popytu wojennego w gospodarce amerykańskiej.

Ostateczne uznanie wydatków militarnych za główne narzędzie stymulowania procesów gospodarczych przez państwo wiąże się z okresem administracji Kennedy'ego. Zwiększenie popytu na produkty militarne potraktowano wówczas nie tylko jako środek doraźnego przezwyciężenia kolejnej recesji gospodarczej w latach 1960—1961, ale jako podstawowy instrument przyspieszenia stopy wzrostu gospodarczego Stanów Zjednoczonych. Kennedy natychmiast po objęciu urzędu prezydenckiego podjął kampanię na rzecz zwiększenia zbrojeń. Podczas pierwszych sześciu miesięcy urzędowania zwracał się on trzykrotnie do Kongresu o zwiększenie przewidzianych na 1961 r. dotacji na cele wojenne. W dwa miesiące po objęciu kierownictwa administracji federalnej, 28 marca 1961 r., w orędziu do Kongresu Kennedy zażądał zwiększenia budżetu militarnego w stosunku do uprzednio przyjętego na ten rok o 2,3 mld dolarów, które miały być przeznaczone na doskonalenie sił strategicznych oraz sił specjalnych

do prowadzenia działań przeciwpartyzanckich. 25 maja 1961 r., po klęsce w Zatoce Świń, Kennedy powtórnie wystąpił do Kongresu z żądaniem zwiększenia budżetu militarnego o ćwierć miliarda dolarów na zwiększenie liczby piechoty morskiej o 12 tys. osób, na ulepszenie broni konwencjonalnej oraz na realizację programu kosmicznego. 25 lipca 1961 r. prezydent domagał się dalszego zwiększenia dotacji na zbrojenia o 3,25 mld dolarów. Ponadto postulował wyasygnowanie dodatkowej kwoty 207 mln dolarów na budowę schronów przeciwatomowych i rozpętał gwałtowny run budowlany, apelując o powszechne budownictwo tego typu zabezpieczeń. W rezultacie przyjęcia programu wszechstronnej rozbudowy sił zbrojnych zakupy militarne wzrosły z 44,9 mld dolarów w 1960 r. do 51,6 mld dolarów w 1962 r. Jeszcze intensywniej wzrastały nakłady na badania kosmiczne, związane wówczas z programem intensywnej rozbudowy broni rakietowej; w 1960 r. wyniosły one 401 mln dolarów, w 1962 r. 1257 mln dolarów, a w 1963 r. już 2552 mln dolarów¹².

Propagandowa motywacja tej intensyfikacji zbrojeń eksponowała w pierwszym rzędzie potrzeby obronne Stanów Zjednoczonych i „wolnego świata”. Uważniejsza analiza ujawnia jednak wagę, jaką przywiązywano wówczas do wzrostu wydatków wojennych jako środka przeciwdziałania recesji i przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego USA. W Pentagonie opracowywano plan rozmieszczenia zamówień wojennych, uwzględniający nie tylko potrzeby militarne, ale również wymogi ożywienia koniunktury gospodarczej.

Efektem traktowania popytu wojennego jako głównego narzędzia przezwyciężenia depresji był wyraźny wzrost produkcji o charakterze militarnym w okresach ogólnego spadku poziomu produkcji przemysłowej w USA. Pod tym względem minione ćwierćwiecze zde-

cydowanie różniło się od okresu Nowego Ładu (por. tabela 21).

T a b e l a 21

*Produkcja przemysłowa a produkcja militarna w USA w latach kryzysów gospodarczych*¹³

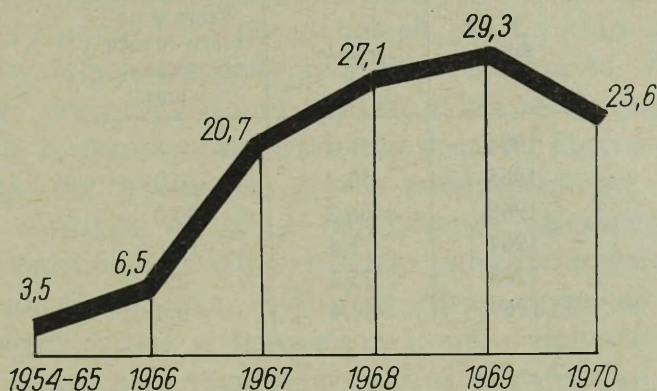
Lata kryzysów	Spadek produkcji przemysłowej w proc.	Udział produkcji militarnej w całokształcie produkcji przemysłowej w proc.
1929—1933	50,8	3,4
1937—1938	32,3	3,3
1948—1949	7,7	10,0
1953—1954	9,6	24,3
1957—1958	12,4	21,4
1960—1961	7,3	20,7

Następny skok wydatków wojennych był związany z zaangażowaniem się amerykańskich sił zbrojnych w wojnę przeciwko narodowi wietnamskiemu. Jednocześnie temu wzrostowi wydatków militarnych towarzyszył pewien spadek, a w najlepszym razie stabilizacja wydatków federalnych na cele nie związane z wojną¹⁴. Od 1965 r. wydatki na cele bezpośrednio związane z prowadzeniem działań wojennych wzrastały nieprzerwanie aż do 1970 r., kiedy nastąpił pewien ich spadek związany z ponowną reorientacją zbrojeń na broń strategiczną (por. wykres 2).

Zapotrzebowanie na towary i usługi związane z prowadzeniem działań wojennych było od 1965 r. większe niż we wszystkich poprzednich wojnach. W roku budżetowym 1965/1966 wyeksponowano do Wietnamu 5,1 mln ton sprzętu wojennego, czyli około 16 ton na każdego znajdującego się tam żołnierza amerykańskiego. Według obliczeń dokonanych w 1968 r. koszty tej

Wykres 2

Wzrost kosztów wojny wietnamskiej¹⁵
(w mld dol.)



wojny wynosiły przeciętnie 77 mln dolarów dziennie, z czego 24 mln dolarów pochłaniały zakupy środków łączności, benzyny i innych materiałów, 18 mln dolarów — utrzymanie i płace wojskowych, następne 18 mln dolarów — amunicja wszelkiego rodzaju, od naboju do bomb lotniczych, 10 mln dolarów — części zapasowe i remont sprzętu, 5 mln dolarów — uzupełnianie strat w sprzęcie lotniczym, 1 mln dolarów — budowa instalacji wojskowych i 1 mln dolarów — doskonalenie uzbrojenia na potrzeby tej wojny¹⁶. Ten wzrost wydatków wojennych utrzymywał się aż do końca lat sześćdziesiątych, jednakże najszybsze tempo osiągnął w początkowym okresie eskalacji interwencji w Wietnamie (por. tabela 22).

Niezależnie od okresowych wahań koniunktury wojennej i zmiany udziału poszczególnych rodzajów broni w zakupach militarnych, efektem całej polityki USA w okresie powojennym było nadanie jednoznacznie militarnego charakteru procesom interwencjonizmu państwowego w amerykańskim życiu gospodarczym.

Tabela 22

*Wzrost zamówień towarów i usług
przez Departament Obrony w latach 1964—1969¹⁷*

Rok	mld dol.	Wzrost w stosunku do roku poprzedniego w proc.
1964	51,0	—
1965	50,9	—0,2
1966	66,2	30,0
1967	73,4	10,8
1968	75,2	2,4
1969	82,4	9,5

2. Motywy wyboru popytu militarnego jako zasadniczego środka podtrzymywania i pobudzania koniunktury

Utrwalanie militarnego charakteru interwencjonizmu państwowego w USA w okresie powojennym nie było bynajmniej wynikiem przypadku, lecz wypadkową dążeń i działań burżuazji amerykańskiej. Mimo doraźnych przejawów opozycji poszczególnych grup kapitału przeciw konkretnym pozycjom w budżetach militarnych, mimo oporów przeciwko partycypowaniu w kosztach zbrojeń — w ostatecznym rachunku przeważnie dochodziło do korzystnego dla kompleksu militarno-przemysłowego kompromisu najszerszych grup burżuazji.

Wprawdzie większość kapitalistów nadal uznawała za najdoskonalszy ideał wolnokonkurencyjny model gospodarki i niechętnie przyjmowała wzrost regulujących funkcji państwa, w szczególności zaś wiążący się z tym wzrost podatków i różnego rodzaju ograniczenia

swobody działania prywatnej przedsiębiorczości, jednakże o postawie klasy rządzącej w USA jako całości przesądziła świadomość, iż bez aktywnej interwencji państwa gospodarce amerykańskiej grozi nawrót depresji i stagnacji równie głębokich, jak te, które nękały ją w latach trzydziestych. Potwierdzają to wyniki ankiety przeprowadzonej w 1946 r. wśród 15 tys. czołowych byznesmenów przez miesięcznik *Fortune*. Na pytanie: czy realna jest groźba powtórzenia się Wielkiego Kryzysu w ciągu najbliższego dziesięciolecia, 58% respondentów odpowiedziało twierdząco, zaledwie 28% negowało taką możliwość (przy czym na taką odpowiedź mogła w poważnym stopniu wpływać wiara w skuteczność regulujących funkcji państwa); reszta respondentów nie miała zdania w tej sprawie¹⁸. „W latach, które nastąpiły po drugiej wojnie światowej, obawa nawrotu depresji była niewątpliwie decydującym elementem kalkulacji większości byznesmenów” — pisał J. K. Galbraith¹⁹, a wypowiedzi tego rodzaju po dzień dzisiejszy nigdy nie spotkały się w literaturze amerykańskiej z zastrzeżeniami. Burżuazja amerykańska nie miała więc w istocie wyboru, gdyż obawa przed krachem narzucała jej konieczność wyrażenia zgody na utrzymywanie funkcjonalności systemu gospodarczego przy pomocy instrumentów interwencjonizmu państwowego.

Miała natomiast możliwość stymulowania kierunków aktywności gospodarczej państwa i — jak już wskazywaliśmy — wykorzystwała tę możliwość torpedując tendencje podtrzymywania i pobudzania koniunktury w drodze zwiększania popytu cywilnego, umacniając i utrwalając natomiast dominującą pozycję popytu militarnego. Burżuazja amerykańska opowiedziała się za militarnym charakterem interwencjonizmu państwowego z kilku powodów.

Pierwszym z nich był fakt, że ta forma aktywności gospodarczej państwa nie stanowi konkurencji dla przedsiębiorczości prywatnej. Wydatki na zbrojenia nie zwiększają bowiem konkurencyjnej masy towarów na rynku, a zatem i nie przysparzają kapitalistom dodatkowych kłopotów z ich realizacją; stwarzają natomiast możliwość rozwijania zyskowej przedsiębiorczości kapitalistycznej w produkcji i obsłudze potrzeb wojennych, a i dla niezaangażowanych w tej sferze producentów tworzą pośrednio popyt na produkty konsumpcji osobistej dla pracowników instytucji wojskowych i przedsiębiorstw zbrojeniowych oraz na środki produkcji i surowce potrzebne do wytwarzania uzbrojenia.

Wynika to z zasadniczej różnicy między popytem wojennym i sposobem jego zaspokojenia a popytem cywilnym. Przeważająca większość produktów nabywanych przez państwo nie znajduje żadnego zastosowania w konsumpcji cywilnej, co — w połączeniu z wymogami zachowania tajności szeregu rozwiązań technicznych — sprawia, że produkcja tego typu nie stwarza konkurencji dla przedsiębiorstw obsługujących rynek cywilny. Ponadto większość rządowych zakupów militarnych jest realizowana w drodze kontraktów, a nie za pośrednictwem rynku, co ogranicza ingerencję państwa w sferę stosunków rynkowych, pozostawiając prywatnym przedsiębiorstwom większą swobodę działania. W takim układzie stymulator, jakim jest popyt wojenny, oddziałuje na koniunkturę gospodarczą niejako od zewnątrz, za pośrednictwem części przedsiębiorstw produkujących sprzęt militarny.

Niebagatelny wpływ na postawę burżuazji wobec rozbudowy kompleksu militarno-przemysłowego miał fakt, iż związane z tym wydatki nie są z punktu widzenia tej klasy bynajmniej marnotrawstwem, lecz

swego rodzaju „kosztami” reprodukcji systemu kapitalistycznego w warunkach ogólnego kryzysu tego ustroju.

Dodajmy, że koszty te są akceptowane dopóty, dopóki udaje się je przerzucić na barki świata pracy. Burżuazja traktuje bowiem inwestycje w obronę swego panowania klasowego jako jedno ze źródeł zyskowej lokaty kapitałów. Musi ona przeznaczać coraz większe środki na zabezpieczenie swego panowania tak w imperium, jak i w metropolii. Jednocześnie reguły systemu kapitalistycznego sprawiają, iż nakłady tego rodzaju są uważane za opłacalne, gdy zainwestowany w zbrojenia kapitał przynosi zyski, a stopa zysku w tej dziedzinie nie jest mniejsza niż z operacji w gałęziach cywilnych. Tak więc burżuazja, będąc zainteresowana w militarnym zabezpieczeniu swego panowania i ekspansji imperialistycznej, bynajmniej nie chce ponosić czy choćby partycypować w kosztach tegoż. Inaczej mówiąc — militarne zabezpieczenie systemu kapitalistycznego traktuje jako jeszcze jedno przedsięwzięcie przynoszące dochód.

Potwierdza to analiza źródeł wzrostu przychodów państwowych, która ujawnia zwiększanie obciążeń zarobków obywateli, przy jednoczesnym zmniejszaniu się przeciętnego udziału korporacji kapitalistycznych w dochodach państwowych (por. tabela 23).

Blisko 40% korporacji wykorzystało szeroki i elastyczny system ulg podatkowych dla fundacji dobroczynnych, inwestorów, eksporterów itp. i w ogóle nie wpłaca do kasy państwowej²⁰. W dziedzinie podatków indywidualnych dokonały się także znamienne przesunięcia na niekorzyść grup żyjących z zarobków, a nie z dochodów od wkładów kapitałowych. O ile w 1939 r. podatek dochodowy płaciło 7,6 mln obywateli USA, to w 1957 r. liczba podatników wynosiła

Tabela 23

Główne źródła wpływów budżetu federalnego²¹

(w mld dolarów i proc.)

Źródło	1950		1960		1966		1968		1970	
	mld dol.	proc.	mld dol.	proc.	mld dol.	proc.	mld dol.	proc.	mld dol.	proc.
Opodatkowanie ludności	63,6	74,3	71,0	76,8	100,8	77,1	125,0	81,4	164,5	81,3
w tym:										
bezpośrednie	25,2		40,7		55,5		68,7		94,0	
pośrednie	38,4		30,3		45,3		56,3		70,5	
Opodatkowanie korporacji	22,0	25,7	21,5	23,2	30,0	22,9	28,7	18,6	37,9	18,7
Razem wpływy	85,6	100	92,5	100	130,8	100	153,7	100	202,4	100

59,4 mln osób. Zmiana ta była wynikiem nie tylko zwiększenia dochodów ludności, ale również obniżenia wysokości dochodów nie podlegających opodatkowaniu; uwzględniając wzrost cen i spadek wartości dolara, realna wielkość nie opodatkowanego dochodu zmalała w stosunku do 1939 r. ponad trzykrotnie. W latach sześćdziesiątych 61% podatników wpłacali podatnicy, których roczny dochód nie przekraczał 15 tys. dolarów.

Warto zwrócić uwagę na to, że w przypadku cywilnego charakteru interwencjonizmu państwowego następują procesy niemal zupełnie odmienne, gdyż zwiększanie siły nabywczej ogółu ludności przy pomocy finansowanej przez państwo akcji socjalnej i robót publicznych oraz wymogi przeciwdziałania wszystkiemu,

co może osłabiać popyt szerokiego ogółu ludności na towary konsumpcyjne, narzucają konieczność dokonywania wtórnego podziału dochodu narodowego kosztem zysków korporacji i zwiększonego opodatkowania dochodów od kapitału. Ponadto realizacja programów socjalnych sama przez się stanowi formę dodatkowej redystrybucji dochodu narodowego na rzecz grup uboższych, one bowiem przede wszystkim korzystają z różnych rodzajów konsumpcji zbiorowej, takich jak komunikacja publiczna, opieka zdrowotna, tanie budownictwo mieszkaniowe itp., podczas gdy warstwy bogatsze na ogół dążą do osiągnięcia wyższego poziomu indywidualnego zaspokajania potrzeb.

Istotnym powodem opozycji wobec socjalnych kierunków interwencjonizmu państwowego jest także fakt, iż interwencja socjalna jest działalnością konkurencyjną w stosunku do partykularnych interesów różnych grup byznesu (np. publiczna służba zdrowia ogranicza pole działania klinik prywatnych, podobnie tanie budownictwo mieszkaniowe — prywatnych właścicieli nieruchomości itp.) oraz podważa szeroko zakorzeniony mit, zgodnie z którym przedsiębiorczość prywatna ma najlepiej zaspokajać wszelkie potrzeby. Wszystkie te przyczyny legły u podstaw zarówno ograniczania socjalnych programów Nowego Ładu, jak i torpedowania tendencji do rozwijania tej dziedziny aktywności gospodarczej państwa w okresie powojennym, kiedy to programy nawiązujące do reform Nowego Ładu były niezmiennie piętnowane przez propagandę wielkiego byznesu jako objawy tendencji socjalistycznych. Prezes Izby Handlowej Stanów Zjednoczonych, C. D. Johnstone, na dorocznym zebraniu tej organizacji w 1946 r. określił wydatki rządowe na ubezpieczenia społeczne jako „gorsze niż okropności wojny atomowej” i przy aplauzie uczestników zebrania zażądał usunięcia z bu-

dżetu federalnego wszystkich pozycji, które „są wynikiem żądań reform społecznych”, potępiając je jako „marksistowski socjalizm”²².

J. K. Galbraith przytacza liczne wypowiedzi autorytatywnych przedstawicieli biznesu amerykańskiego, jednoznacznie oceniających socjalne formy interwencjonizmu państwowego jako przejawy „pełnącego socjalizmu”, grożące ograniczeniem swobody prywatnej przedsiębiorczości (utożsamianej notabene z pojęciami wolności i demokracji) oraz przekształceniem Stanów Zjednoczonych „w państwo komunistyczne, stosownie do projektów Marksa”²³.

Te kampanie propagandowe miały usprawiedliwiać i wspierać praktyczne poczynania różnych grup burżuazji amerykańskiej, zmierzających do torpedowania pokojowych kierunków interwencjonizmu państwowego — w rodzaju programu Sprawiedliwego Ładu (*Fair Deal*) administracji trumanowskiej, czy socjalnych aspektów głoszonego przez J. F. Kennedy’ego programu Nowych Rubieży (*New Frontiers*). Najskuteczniejszym środkiem w tej dziedzinie niezmiennie było spychanie tych programów na margines w rezultacie forsowania nowych programów militarnych. Klasycznym przykładem wypierania socjalnych funkcji państwa przez koncentrację jego uwagi i aktywności na sprawach wojny stanowią losy johnsonowskiego programu rozwiązania nabrzmiałych problemów wewnętrznych, określanego mianem Wielkiego Społeczeństwa (*Great Society*).

Przedstawiając projekt budżetu na 1967 r. Johnson deklarował: „Jesteśmy narodem bogatym i możemy sobie pozwolić na osiągnięcie postępu w kraju przy jednoczesnym wywiązywaniu się z zobowiązań zagranicznych. Z tego właśnie powodu nie wstrzymałem postępu w nowym dynamicznym programie *Great So-*

ciety, by jego kosztem finansować nasze wysiłki w Azji południowo-wschodniej". W rok później Johnson tylko ubocznie wspomniał o „Wielkim Społeczeństwie”, stwierdzając ogólnikowo, że „w naszych wewnętrznych planach będziemy nadal posuwać się naprzód uważnym i rozsądnie wyważonym krokiem”²⁴. W orędziu budżetowym na rok 1969 brakuje już zarówno samego określenia *Great Society*, jak i oddzielnego zestawienia kryjących się pod tym pojęciem zamierzeń. „Pomimo chwackich głosów, że możemy pozwolić sobie «i na armaty, i na masło», wojna w Wietnamie już okazała zgubny wpływ na «Wielkie Społeczeństwo»... — pisał senator Fulbright. — Być może, niektórzy pocieszają się tym, że Stany Zjednoczone dysponują zasobami materialnymi w pełni wystarczającymi do przebudowy naszego społeczeństwa nawet w trakcie prowadzenia wojny poza granicami USA, lecz już obecnie stało się oczywiste, że nie mamy dosyć ani rezerw intelektualnych, ani zapału do osiągnięcia tego celu”²⁵.

Istotny wpływ na utrwalanie militarnego charakteru interwencjonizmu państwowego miały doświadczenia historyczne narodu amerykańskiego. W zasadzie do lat ostatnich wojna i wzrost wydatków militarnych kojarzyły się szerokim kręgom społeczeństwa USA raczej z pozytywnymi niż negatywnymi następstwami. Poza wojną domową wszelkie następne toczyły się w głównej mierze poza terytorium Stanów Zjednoczonych i nie powodowały zniszczeń majątku oraz ofiar wśród ludności cywilnej. Liczba ofiar śmiertelnych wśród żołnierzy była także stosunkowo niska, o czym może świadczyć fakt, że w czasie wszystkich wojen prowadzonych przez Stany Zjednoczone (z obydwiema wojnami światowymi włącznie) przyrost naturalny w USA nie spadał, a nawet bywał wyższy od przeciętnego (np. w latach drugiej wojny światowej przyrost natu-

ralny zwiększył się z 17,9 osób na tysiąc mieszkańców w 1940 r. do 21,5 w 1943 r., pokrywając z nadwyżką straty wojenne ²⁶).

Wiązało się to w istotnej mierze z poprawą koniunktury gospodarczej i związanego z nią ograniczenia bezrobocia oraz wzrostu zarobków ogółu ludności. „Dla przeważającej większości Amerykanów druga wojna światowa była wprawdzie nieoczekiwanym, ale szczęśliwym przypadkiem” — stwierdza prof. Galbraith, przypominając, że wojna dała zatrudnienie kilku milionom bezrobotnych, którzy utracili już nadzieję na znalezienie pracy, oraz zwiększyła możliwości zdobycia bardziej intratnych i satysfakcjonujących zajęć przez przedstawicieli warstw średnich. „Tylko niewielu narażonych było na dokuczliwość rozłąki z rodziną, strach, cierpienia fizyczne i okaleczenia lub śmierć, co jest nieprzyjemną stroną losu żołnierza uczestniczącego w wojnie. Ponieważ jednak stanowili oni mniejszość, wojna nie zostawiła trwałych śladów. Kryzys natomiast, który dotknął boleśnie olbrzymią większość ludności, takie ślady zostawił” ²⁷.

Przekonanie, że wzrost wydatków militarnych przynosi więcej korzyści niż szkód, utrzymywało się w społeczeństwie amerykańskim w trakcie długotrwałego procesu, a przezwyciężenie stagnacji gospodarczej lat trzydziestych w rezultacie ożywienia wywołanego drugą wojną światową było tylko ukoronowaniem tego procesu. Wbrew bowiem często spotykanym uproszczeniom zwiększanie popytu militarnego jako narzędzie przezwyciężania kryzysów gospodarczych było stosowane w USA — choć w różnym zakresie — już od zarania monopolistycznego stadium kapitalizmu. Znajduje to potwierdzenie w zestawieniu dynamiki poziomu ogólnej produkcji przemysłowej i militarnej w latach większych kryzysów gospodarczych (por. tabela 24).

Tabela 24

*Dynamika produkcji przemysłowej i militarnej w USA
w okresach większych kryzysów²⁸*

(wskaźnik: poziom produkcji przemysłowej i militarnej w latach 1957—1959 = 100)

Lata kryzysów	Spadek ogólnej produkcji przemysłowej	Wzrost produkcji militarnej
1872—1875	z 3,0 do 2,8	z 0,24 do 0,31
1883—1884	z 5,1 do 4,8	z 0,37 do 0,39
1892—1894	z 8,0 do 6,9	z 0,59 do 0,72
1902—1904	z 13,0 do 12,3	z 1,23 do 1,36
1907—1908	z 15,9 do 13,0	z 1,52 do 1,88
1913—1914	z 20,8 do 19,5	z 1,93 do 2,06
1929—1932	z 38,4 do 20,7	z 3,40 do 5,17
1937—1938	z 39,7 do 31,4	z 5,54 do 6,37
1948—1949	z 68,4 do 64,7	z 30,10 do 32,50
1957—1958	z 100,7 do 93,7	z 98,40 do 102,1

Podczas każdego z tych kryzysów produkcja na potrzeby wojenne wzrastała, co w warunkach ogólnego spadku produkcji przemysłowej umożliwiało łagodzenie rozmiarów depresji i jej przewyciężanie. Wpływało to na nastroje społeczeństwa amerykańskiego, które coraz silniej wierzyło, że wzrost wydatków militarnych ma dobroczynne konsekwencje dla całego narodu. Umożliwiało to rozwój korzystnej dla wielkich monopolii manipulacji postawami społeczeństwa.

Wszystkie przedstawione powyżej czynniki stwarzały nieporównanie *korzystniejsze warunki dla rozwoju militarnych kierunków interwencjonizmu państwowego niż cywilnych*. Wpływały one zarazem na kształtowanie się dążeń i postaw szerokich kręgów burżuazji amerykańskiej. Znalazło to wyraz w promilitarystycznej polityce klasy rządzącej w USA, czego praktycznym przejawem jest fakt, iż — jak stwierdza prof. Galbraith — „wydatki militarne są stanowczo popiera-

ne przez byznesmenów. Od wielu lat żaden decydujący ośrodek byznesu nie zakwestionował rozrzutności wydatków na obronę. Wydatków tych nie obejmują żadne oszczędności w dziedzinie gospodarki publicznej”²⁹.

3. „Garnizonowa ekonomika”

W rezultacie polityki kontynuowanej od początku drugiej wojny światowej do końca lat sześćdziesiątych, w Stanach Zjednoczonych ukształtował się taki model interwencjonizmu państwowego, w którym najważniejszym środkiem łagodzenia kryzysów gospodarki kapitalistycznej, podtrzymywania i pobudzania koniunktury jest popyt wojenny. Interwencja ta przybiera najczęściej formę stymulowania przedsiębiorczości kapitalistycznej metodami pośrednimi — przez państwowe zamówienia i zakupy, politykę kredytową i fiskalną czy też finansowanie badań i inwestycji związanych z produkcją militarną.

„Współcześnie aktywność gospodarcza rządu federalnego koncentruje się w pierwszym rzędzie na zadaniach militarnych, a dopiero na drugim planie znajdują się problemy odkryć naukowych, rozwoju gospodarczego i poszukiwanie środków rozwiązywania kwestii socjalnych — stwierdza dr Murray Weidenbaum, pomocnik sekretarza Departamentu Skarbu do spraw polityki gospodarczej. — Z 60 mld dolarów wydawanych corocznie przez rząd federalny na zakup towarów i usług od sektora prywatnego około połowy stanowią produkty zakontraktowane, projektowane i realizowane pod ścisłą kontrolą rządową — są to takie elementy systemu zbrojeniowego, jak samoloty, pociski rakietowe, czołgi, okręty i broń artyleryjska. Przeważająca część pozostałych zakupów jest związana

z wykorzystywaniem i obsługą systemów zbrojeniowych, w postaci paliw i smarów oraz zaopatrzenia personelu sił zbrojnych w żywność, umundurowanie, pomieszczenia i inne wykorzystywane przezeń środki. Zakupy dóbr i usług przez cywilne agencje rządu federalnego — obejmujące głównie standardowe towary znajdujące się w obrocie handlowym, w rodzaju wyposażenia biurowego i środków medycznych — pochłaniają zaledwie 10 mld dolarów rocznie, czyli mniej niż jedną piątą wszystkich zakupów rządowych”³⁰. Twierdzenie to znajduje potwierdzenie w zestawieniu obrazującym rozdział zamówień od sektora prywatnego pomiędzy poszczególne agencje władz federalnych w 1969 r. (por. tabela 25).

T a b e l a 25

*Kontrakty agend rządu federalnego z sektorem prywatnym w 1969 r.*³¹
(w proc.)

Agenda	Proc. zamówień
Departament Obrony	73
Krajowa Administracja Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej	4
Komisja Energii Atomowej	3
Departament Rolnictwa	5
Departament Zdrowia, Oświaty i Opieki Społecznej	1
Departament Transportu	1
Departament Poczty	2
Główne Służby Administracyjne	2
Inne	9
Razem	100

Jak już wspominaliśmy w rozdziale o militarnym establiszmencie, decydująca część kontraktów Komisji Energii Atomowej oraz Krajowej Administracji Aero-

nautyki i Przestrzeni Kosmicznej ma charakter militarny, a działalność innych agencji rządowych również (choć w różnym stopniu) służy tym celom. W tej sytuacji dominacja popytu militarnego w całokształcie zamówień rządowych jest rzeczą zupełnie oczywistą. Przedstawione w tabeli 25 dane z 1969 r. nie są pod tym względem wyjątkiem, ale potwierdzają ogólną prawidłowość, niezmiennie występującą w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych (por. tabela 26).

T a b e l a 26

Udział zakupów militarnych w całokształcie zakupów rządu federalnego³²

Rok	Federalne zakupy towarów i usług ogółem w mld dol.	Zakupy towarów i usług dla potrzeb militarnych	
		mld dol.	w proc. wszystkich zakupów federalnych
1950	18,4	14,1	76,7
1955	44,1	38,6	87,5
1960	53,5	44,9	84,0
1965	66,9	50,1	75,0
1966	77,4	60,6	78,3
1967	90,6	72,4	79,9
1968	95,6	75,8	79,3

Wraz z utrwalaniem militarnego charakteru wydatków i zakupów rządu federalnego postępował w USA proces przekształcania się gospodarki amerykańskiej w swoistą „garnizonową ekonomikę”. Prof. T. McCarthy uzasadnia trafność tego — wprowadzonego przez siebie — określenia tym, że w ostatnich dziesięcioleciach gospodarka amerykańska w praktyce znajduje się permanentnie w stanie wojny, gdyż nawet w przerwach między działaniami wojennymi rozwijał się przemysł zbrojeniowy i umacniał się wpływ wydatków wojennych na całą gospodarkę ³³.

Oceny takie bywają niekiedy traktowane raczej jako wyraz przesadnej zaciekłości przeciwników militaryzmu amerykańskiego niż jako obiektywny opis rzeczywistości. Zwolennicy bardziej umiarkowanych ocen wskazują, iż w istocie przez cały niemal okres powojenny udział wydatków militarnych zarówno w produkcji narodowym, jak i w budżecie federalnym utrzymywał się na zbliżonym poziomie (około 10% produktu narodowego i w pobliżu 75% budżetu federalnego) i nigdy nie osiągnął poziomu gospodarki wojennej z lat wojen światowych. Jednakże ich rozumowanie pomija kilka fundamentalnych czynników, które przesądzają o przechodzeniu w tej dziedzinie ilości (czyli wysokości wydatków militarnych) w nową jakość (czyli właśnie „garnizonową ekonomikę”).

Konieczność uwzględnienia obok danych ilościowych również jakościowej strony popytu militarnego ujawnia się zwłaszcza przy analizie struktury towarów i usług nabywanych przez państwo amerykańskie. W zakupach tych dominuje współcześnie wyspecjalizowany sprzęt zbrojeniowy, wytwarzany przez przystosowane do tego przedsiębiorstwa, mniejszą zaś rolę odgrywają zakupy towarów produkowanych przez przedsiębiorstwa o charakterze cywilnym, które to towary „militaryzowały się” dopiero przez formę spożycia, a nie produkcji. Ta specjalizacja produkcji zbrojeniowej powoduje odpowiednio głębsze zakorzenienie militaryzmu w amerykańskim systemie gospodarczym. Wiąże się z tym również kwestia zaangażowania do produkcji zbrojeniowej najlepszych kadr, sprzętu produkcyjnego i surowców, co oczywiście powoduje odciąganie ich ze sfery produkcji cywilnej. Taka właśnie struktura popytu wojennego znajdowała potwierdzenie w zawartej w poprzednim rozdziale ogólnej charakterystyce przemysłu zbrojeniowego. Dodatkową egzem-

plifikacją tego zjawiska jest rozmieszczenie zakupów rządu federalnego w poszczególnych gałęziach gospodarki amerykańskiej (por. tabela 27).

Tabela 27

Udział zakupów rządu federalnego w realizacji produkcji przemysłowej USA w 1970 r.³⁴

(w proc. produkcji rocznej)

Rodzaj produkcji	Zakupy rządowe ogółem	w tym	
		bezpośrednie	pośrednie*
Lotniczo-rakietowa	86,7	51,0	35,7
Ekwipunek wojskowy	86,7	48,6	38,1
Radioaparatura i środki łączności	40,7	23,1	17,6
Silniki i turbiny	39,1	26,1	13,0
Sprzęt elektroniczny	38,9	8,8	30,1
Aparatura naukowa i kontrolno-pomiarowa	30,2	15,2	15,0
Maszyny budowlane	27,1	19,3	7,8
Metale kolorowe	22,3	3,3	19,0
Środki transportu (oprócz samolotów i samochodów)	20,9	17,3	3,6
Narzędzia obróbki metalu	20,6	4,7	15,9

* Realizowane za pośrednictwem systemu poddostawców dla innych gałęzi przemysłu realizujących zamówienia rządowe.

Dane przedstawione w tabeli 27 potwierdzają również sygnalizowane przez prof. T. McCarthy'ego zjawisko bezpośredniego i pośredniego uzależniania od zakupów rządowych, w tym głównie militarnych, producentów nie tylko uzbrojenia, ale również szerokiego zestawu produktów służących do wytwarzania techniki wojennej bądź wykorzystywanych przez siły zbrojne, co sprawia, że współcześnie trudno w ogóle rozgraniczyć sektor militarny i cywilny w przemyśle amerykańskim.

Równie istotnym wskaźnikiem nowego jakościowo stopnia militaryzacji gospodarki amerykańskiej jest szczegółowo przedstawiona wyżej funkcja popytu wojennego jako generalnego stymulatora, podtrzymującego i pobudzającego koniunkturę gospodarczą USA. Spowodowało to postępujące uzależnianie wszystkich przedsiębiorstw amerykańskich od tego instrumentu przewycięzania depresji i tendencji stagnacyjnych w gospodarce kapitalistycznej³⁵. „Szczególny postęp w tej dziedzinie — zdaniem autorów ekspertyzy przeprowadzonej przez Ośrodek Studiów Strategicznych Uniwersytetu Georgetown — był rezultatem wojny wietnamskiej, poczynając bowiem od 1966 r. zakupy wojenne przekroczyły 25% ogólnego przyrostu produktu narodowego, stając się głównym stymulatorem koniunktury gospodarczej”³⁶.

Przewycięzanie depresji gospodarczej za pomocą rozładowania względnego nadmiaru mocy wytwórczych przez wykorzystanie ich do celów wojennych było stosowane wielokrotnie w historii kapitalizmu. Była to swego rodzaju silna dawka toksyny, pobudzająca chory organizm do względnie sprawnego funkcjonowania. W przypadku Stanów Zjednoczonych mamy jednak współcześnie do czynienia z trwającym już trzydzieści lat podtrzymywaniem i pobudzaniem zdegenerowanego mechanizmu gospodarki kapitalistycznej zastrzykami wydatków militarnych. Jest oczywiste, że efekty są podobne jak w wypadku chorego organizmu — wpływ krótkotrwałej kuracji środkami o cechach toksycznych różni się dość istotnie od sytuacji, kiedy wprowadzanie tego rodzaju substancji staje się permanentnie stosowanym środkiem, utrzymującym wprawdzie organizm przy życiu, ale jednocześnie systematycznie zatruwającym go.

Długotrwałość procesu podtrzymywania i pobudza-

nia koniunktury gospodarczej przy pomocy wysokich wydatków wojennych sprawiła, że — mimo niższego udziału produkcji zbrojeniowej w całej produkcji przemysłowej i wydatków wojennych w produkcie narodowym — stopień militaryzacji ekonomiki amerykańskiej jest współcześnie pod wieloma względami większy i głębszy niż w następstwie krótkotrwałych okresów szerokiej mobilizacji przemysłu do potrzeb wojennych w przeszłości.

Tak więc próbując określić stopień militaryzacji gospodarki amerykańskiej należy brać pod uwagę nie tylko względnie stabilną stopę udziału tego typu nakładów w produkcie narodowym i wydatkach rządu federalnego, ale także takie czynniki, jak rola wydatków militarnych w funkcjonowaniu gospodarki, okres dominacji zbrojeń w zakupach rządowych oraz jakość mocy wytwórczych zaangażowanych w zaspokojenie tego popytu.

Na jeszcze jeden przejaw przekształcenia gospodarki USA w „garnizonową ekonomikę” zwrócił uwagę nie żyjący już ekonomista polski, wybitny znawca natury interwencjonizmu państwowego w kapitalizmie — prof. Michał Kalecki. Wykazał on, że od drugiej połowy 1966 r. na wzrost wydatków wojskowych przypadała przeszło połowa całego przyrostu dochodu narodowego, co dowodziło, że w USA ukształtowała się typowa koniunktura wojenna, pociągająca za sobą trwałe konsekwencje. „Jest rzeczą dość prawdopodobną, że wydatki wojenne bynajmniej nie osiągnęły jeszcze pułapu, lecz będą ulegać dalszemu wzrostowi — pisał prof. M. Kalecki w styczniu 1967 r. — Będzie to zmieniało podział zysków na korzyść przemysłu zbrojeniowego, jak również podnosiło znaczenie wydatków wojskowych dla kształtowania się koniunktury (...) im wyższe będą te wydatki, tym trudniej będzie

wrócić do ich dawnych (też zresztą olbrzymich) rozmiarów, nie wywołując kryzysu gospodarczego”³⁷.

Dalszy rozwój sytuacji potwierdził te przypuszczenia prof. Kaleckiego. Jednocześnie w warunkach wojny wietnamskiej okazało się, że utrzymywanie funkcjonalności amerykańskiego systemu ekonomicznego przy pomocy „zastrzyków” popytu militarnego staje się coraz trudniejsze. Ujawniły się negatywne skutki długotrwałego podtrzymywania i pobudzania koniunktury przy pomocy wydatków wojennych, które poczynając od końca lat sześćdziesiątych, zamiast przyczyniać się do dalszego wzrostu gospodarczego, zaczęły przyspieszać i potęgować tendencje depresyjne w gospodarce amerykańskiej. Agresja przeciwko narodowi wietnamskiemu w pełni obnażyła bankructwo głównego nurtu polityki burżuazji amerykańskiej — nie tylko bowiem ujawniła nieskuteczność środków przemocy jako narzędzia utrzymywania i rozszerzania obszarów panowania systemu kapitalistycznego i penetracji amerykańskich monopolii, ale również wykazała nieskuteczność popytu wojennego jako środka zapobiegania depresji i stagnacji gospodarki kapitalistycznej.

4. Natura i granice koniunktury wojennej

Pobudzanie koniunktury gospodarczej w drodze zwiększania popytu militarnego pod wielu względami różni się od regulowania gospodarki przez państwo przy pomocy podnoszenia siły nabywczej na artykuły przeznaczone do konsumpcji cywilnej. W poprzednich rozdziałach przedstawiona już została zarówno specyfika zestawu produktów przemysłu zbrojeniowego, jak i odmienny od rynkowego sposób realizacji popytu

militarnego, który jest zaspokajany głównie na podstawie kontraktów pomiędzy odpowiednimi agendami rządowymi a przemysłem zbrojeniowym.

Zasadniczy wpływ na specyfikę koniunktury wojennej — przesądzający zarazem o ograniczonej skuteczności tego kierunku interwencjonizmu państwowego — posiada jednak charakter spożycia militarnego, a w szczególności jego miejsce w procesie reprodukcji warunków ekonomicznych bytu społecznego.

Istota marksowskiego schematu reprodukcji sprowadza się do tego, że spożycie podstawowej masy wytworów pracy ludzkiej przynosi efekty w postaci odtworzenia co najmniej równej (reprodukcja prosta) bądź większej lub doskonalszej (reprodukcja rozszerzona) ilości produktów i usług, zapewniających kontynuację bytu danej społeczności — rodowej, plemiennej, narodowej czy jeszcze szerszej. Wraz z rozwojem sił wytwórczych i wzrostem złożoności społecznego podziału pracy kształtuje się proces wymiany produktów i usług między różnymi dziedzinami aktywności ludzkiej; kryterium funkcjonalności poszczególnych systemów społeczno-ekonomicznych oraz warunkiem koniecznym ich przetrwania i rozwoju jest zawsze zdolność dodatniego bilansowania się tej wymiany, czyli takiego podziału efektów pracy, który zapewnia odtworzenie zużytych surowców i narzędzi pracy oraz zabezpiecza możliwość prowadzenia działalności wytwórczej przez ogół pracowników, jak również wychowania nowego pokolenia wytwórców.

Zaspokajanie popytu militarnego — podobnie jak w przypadku produkcji na potrzeby cywilne — powoduje zużycie surowców, narzędzi i pracy żywej, jednakże efekty działalności wytwórczej z punktu widzenia procesu reprodukcji warunków bytu społecznego są w tym wypadku bezużyteczne. *Spożycie mili-*

tarne — według lapidarnego określenia Marksa — „w bezpośrednim ekonomicznym rozumieniu, jest równoznaczne z tym, jakby naród wrzucił część swojego kapitału w wodę”³⁸. Zdecydowana większość produktów ma tu bowiem charakter uzbrojenia, którego w żaden sposób nie można wykorzystać ani do odtworzenia zużytych nań surowców i narzędzi, ani tym bardziej — do regeneracji zdolności produkcyjnych wytwórców i przygotowania ich następnej generacji. Bezużyteczność tę dodatkowo utrwala sposób spożycia produktów objętych popytem militarnym — zarówno broni, jak i środków konsumpcji personelu militarnego oraz pracowników przedsiębiorstw przemysłu zbrojeniowego.

Zatrudnieni w sektorze wojennym są w istocie pracownikami nieprodukcyjnymi. Dotyczy to nie tylko sił zbrojnych i pracowników urzędów militarnych, ale i wszystkich pracowników zatrudnionych przy wytwarzaniu sprzętu na potrzeby wojenne. W marksistowskim rozumieniu bowiem — jak zwraca uwagę J. M. Gillman — „tylko taka praca jest produkcyjna, której produkt jest w stanie ponownie wejść do cyklu produkcyjnego, bądź w postaci środków produkcji, jako dobra i usługi producenta, bądź w postaci środków konsumpcji, jako dobra i usługi konsumenta. Stalowa belka i projekt konstrukcyjny mogą być użyte do budowy mostu, a talerz zupy i łaźnia parowa mogą być użyte do reprodukcji siły roboczej pracownika. Armata lub pocisk nie mogą być użyte do nowego cyklu produkcyjnego, chyba że w postaci złomu. Jest to czyste marnotrawstwo gospodarcze”³⁹.

W rezultacie koszty wyprodukowania i zużycia sprzętu zbrojeniowego i koszty utrzymania wszystkich pracowników sektora militarnego oraz cały zysk producentów techniki wojennej nie pochodzą z wartości dodatkowej wyprodukowanej w ramach kompleksu

militarno-przemysłowego, lecz z wartości wytworzonych w cywilnych działach gospodarki, tak wewnątrz metropolii jak i w imperium kapitału amerykańskiego.

Pozornie paradoksalny w świetle powyższych konstatacji fakt, iż wzrost wydatków wojennych początkowo daje się odczuć jako pomyślny bodziec dla koniunktury gospodarczej, tłumaczy się tym, że marnotrawne spożycie jest w ogóle nieodłącznym elementem kapitalistycznego sposobu produkcji, militarny zaś jego rodzaj okazuje się poniekąd mniej dotkliwy od innych, a nawet w ograniczonym wymiarze użyteczny dla funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej.

Wynika to z opisanego przez Marksa zjawiska powstawania w maszynowym stadium produkcji pewnej nadwyżki wartości dodatkowej, z której zmateralizowaniem w postaci nowego czystego kapitału powstają istotne trudności, wynikające z reguł kapitalistycznego podziału efektów społecznego procesu wytwarzania. Trudności te ujawniają się w postaci kryzysów nadprodukcji. Zastosowanie maszyn spowodowało wzrost wydajności w stopniu umożliwiającym nie tylko wytworzenie produktu niezbędnego dla rozszerzonej reprodukcji kapitału i siły roboczej, ale i pewnej, względnie bezproduktywnej, nadwyżki⁴⁰. Spożytkowanie tej nadwyżki w sposób najprostszy — przez zmniejszenie stopy zysku, realny wzrost płac, a zatem i stopy życiowej mas pracujących — jest nie do przyjęcia w systemie kapitalistycznym. W kapitalizmie zdolność konsumpcyjna pracowników jest ograniczana częściowo przez „prawo płac”, a częściowo dlatego, że otrzymują oni płace tylko tak długo, jak długo mogą być zatrudniani z zyskiem dla kapitalistów.

Burżuazja próbuje przeciwdziałać kryzysom stymulując różnorodne formy luksusowej konsumpcji wewnątrz własnej klasy oraz przez pomnażanie liczeb-

ności bezproduktywnych grup społeczno-zawodowych, partycypujących wespół z burżuazją w konsumowaniu owoców cudzej pracy, w zamian za utrwalanie panowania tej klasy — ideologów, urzędników, wojskowych itp.

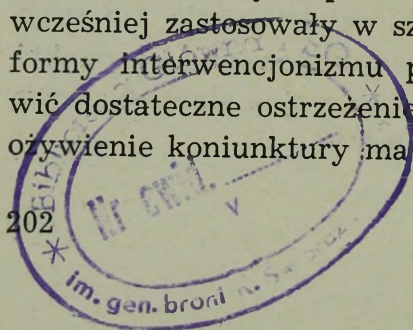
Możliwości przeciwdziałania kryzysom ogranicza jednak z jednej strony wzrost względnej bezproduktywnej nadwyżki wartości dodatkowej w warunkach stałego postępu sił wytwórczych, z drugiej zaś — niezdolność burżuazji do racjonalnego spożytkowania nadwyżki wobec wymogu dokonywania operacji, które obiecują dalsze pomnażanie kapitału. W efekcie spożytkowanie nadwyżki dokonuje się w sposób żywiołowy w postaci kryzysów gospodarczych, tym głębszych, im większa jest dysproporcja między potencjałem wytwórczym danego narodu a możliwościami spożytkowania wytworzonych dzięki niemu dóbr w warunkach kapitalistycznych reguł podziału.

W tej sytuacji wzrost wydatków militarnych odgrywa w istocie taką samą rolę jak kryzys — pochłania bowiem względną nadwyżkę nie wykorzystanych mocy produkcyjnych, surowców i rezerwowej armii bezrobotnych, której nadmierne narastanie jest groźne dla istnienia i funkcjonowania przedsiębiorczości kapitalistycznej. Amerykański ekonomista marksistowski, L. B. Boudin, stwierdza, że „wojna zazwyczaj przenosi kryzys na zewnątrz, a to dlatego, że pod względem ekonomicznym wywołuje ten sam efekt co kryzys, może więc zająć jego miejsce”⁴¹. Również i J. M. Gillman podkreśla, że wojna staje się w Stanach Zjednoczonych coraz bardziej dominującym sposobem spożytkowania nadwyżki, dla której burżuazja nie znajduje racjonalnego sposobu zainwestowania, i z punktu widzenia reprodukcji społecznej wojna stanowi „nową postać kryzysu ekonomicznego”⁴².

Jednakże z punktu widzenia burżuazji ta forma spożytkowania nadwyżki jest nieporównanie bardziej korzystna niż kryzys, i to z wielu powodów.

Umożliwia jej bowiem stopniowe i w pewnym zakresie regulowane zużycie bezproduktywnej nadwyżki sił wytwórczych i produktów, bez konieczności generalnej rewizji prywatnokapitalistycznych zasad produkcji i podziału. Wojenne spożytkowanie bezproduktywnej nadwyżki odbywa się w sposób czynny, wymagający wzrostu zatrudnienia — w odróżnieniu od biernego, połączonego z rosnącym bezrobociem, rozładowywania nadwyżki w trakcie kryzysów o nie kontrolowanym przez państwo burżuazyjne przebiegu. Przeciwdziała to radykalizacji mas, pozwala na czasowe zachowanie „pokoju klasowego”, a jednocześnie łagodzi ostrość depresji w cywilnych gałęziach gospodarki, tworząc nowe zapotrzebowanie na środki produkcji, surowce i przedmioty konsumpcji indywidualnej dla zatrudnionych w sektorze wojennym. Wszystko to sprawia, że — w odróżnieniu od kryzysu, który wraz z ogólnym zmniejszeniem produkcji ogranicza również wytwarzanie wartości dodatkowej — ta aktywna forma zużycia bezproduktywnej nadwyżki zabezpiecza burżuazji możliwość pomnażania zagarnianej przez nią wartości dodatkowej.

Skuteczność popytu militarnego jako środka łagodzenia i przewyciężania kryzysów nadprodukcji jest jednak ograniczona i nadmierne posługiwanie się tym instrumentem powoduje efekty wręcz przeciwstawne do zamierzonych i pożądaných przez burżuazję. Doświadczenie innych państw imperialistycznych, które wcześniej zastosowały w szerszym wymiarze militarne formy interwencjonizmu państwowego, mogło stanowić dostateczne ostrzeżenie, że osiągnane na tej drodze ożywienie koniunktury ma ograniczony żywot i z cza-



sem trzeba będzie za nie płacić kosztowną cenę w postaci negatywnych następstw ekonomicznych i politycznych.

Militaryzacja gospodarki powoduje tylko odroczenie konfliktowych problemów. W tym czasie następuje kumulowanie nie rozwiązanych kwestii społecznych i nabrzmiewanie stanów zapalnych, grożących wybuchem walk klasowych i buntów społecznych ze zwielokrotnioną siłą. Po pewnym czasie problem „pokoju klasowego” wraca w jeszcze ostrzejszej postaci, zmuszając rządzącą oligarchię do wyboru między ograniczeniem militarizmu na rzecz rozwiązania wewnętrznych problemów społecznych a zdławieniem buntu społecznego w drodze wzrastającej agresywności zewnętrznej i wprowadzenia „stanu wojennego” wewnątrz kraju. Nieco później okazuje się również, że osiągnięty na tej drodze postęp przedsiębiorczości kapitalistycznej przynosi zyski jedynie części kapitału, związanej ze zbrojeniami i imperialistyczną ekspansją, stawiając inne grupy burżuazji wobec niepojętej konieczności partycypowania w kosztach militaryzacji. Podważa to jedność burżuazji i powoduje narastanie wewnętrznej opozycji w ramach tej klasy. Sprzeczności te można załagodzić przez ograniczenie wydatków wojennych bądź zdławić przez zaostrenie napięcia wojennego.

Zjawiska te ujawniły się w najbardziej klasycznej postaci w hitlerowskiej III Rzeszy — w której militaryzacja posłużyła za podstawowe narzędzie przezwyciężenia Wielkiego Kryzysu i była potęgowana aż do końca drugiej wojny światowej. Prawidłowości, jakie wystąpiły w tym przypadku gospodarki wojennej, przypominały zjawiska zachodzące w tym samym państwie podczas pierwszej wojny światowej, a także znalazły potwierdzenie w efektach militaryzacji gospo-

darki innych państw, w szczególności w faszystowskiej Japonii oraz Wielkiej Brytanii podczas drugiej wojny światowej. Pozwala to na wydzielenie kolejnych stadiów gospodarki wojennej, powtarzających się we wszystkich dotychczasowych przypadkach długotrwałego angażowania gospodarki państw imperialistycznych do obsługi zadań wojennych.

Pierwsze stadium charakteryzuje się względnie korzystnym wpływem wzrostu wydatków wojennych na koniunkturę gospodarczą: zapotrzebowanie na uzbrojenie pociąga za sobą zamówienia na maszyny i surowce potrzebne do produkcji broni, rośnie również zatrudnienie — a zatem i popyt na środki konsumpcji — sił zbrojnych, pracowników przemysłu zbrojeniowego oraz ludzi pracujących na potrzeby tegoż przemysłu i wojska. W efekcie powstaje swoista reakcja łańcuchowa, pozwalająca na przezwycięzenie tendencji depresyjnych w gospodarce, a nawet na okresowe podtrzymanie prosperity. Granice tego stadium wyznaczają rozmiary względnie bezproduktywnej nadwyżki sił wytwórczych, dla której marnotrawne spożycie wojenne zastępuje kryzys nadprodukcji.

W Stanach Zjednoczonych stadium to trwało nieporównanie dłużej niż w jakimkolwiek innym kraju. Było to rezultatem zarówno większych niż gdzie indziej zasobów bezproduktywnej nadwyżki sił wytwórczych, jak i możliwości przerzucenia znacznej części kosztów marnotrawnego spożycia wojennego na inne kraje. W latach drugiej wojny światowej znaczną część kosztów produkcji wojennej spłaciły państwa sojusznice, w powojennym ćwierćwieczu natomiast koszty te wyrównywane były przez zyski czerpane z eksploatacji rozbudowującego się neokolonialnego imperium monopoli północnoamerykańskich. Sprzyjało to akceptacji rozwoju kompleksu militarno-przemysłowo-

wego przez ogół burżuazji oraz uwikłaniu znacznej części świata pracy i nauki w zależność od gospodarki wojennej. W efekcie w świadomości znacznej części Amerykanów zakorzeniło się mniemanie — podtrzymywane przez promilitarystyczne publikacje — że utrwalenie wydatków wojennych będzie trwale profitować „zatrudnieniem dla ludzi pracy, zyskiem dla byznesu, rynkiem dla farmerów, siłą i stabilizacją dla całego kraju”⁴³.

Niemniej jednak i w tym stadium w Stanach Zjednoczonych występowały zjawiska skłaniające do powątpiewania, czy wydatki militarne są trwałym i najlepszym z możliwych środkiem podtrzymywania i pobudzania koniunktury gospodarczej. Okazało się bowiem, że ta forma interwencjonizmu państwowego bynajmniej nie zapobiegła w ogóle cyklicznie powtarzającym się kryzysom (wystąpiły one w latach: 1948—1949, 1953—1954, 1957—1958, 1960—1961), lecz tylko woliły na złagodzenie ich przebiegu. Po drugiej wojnie światowej kryzysy nie były już tak ostre i długotrwałe jak te, które nękały gospodarkę USA i całego świata kapitalistycznego w latach trzydziestych. Były one jednak częstsze i — na co zwraca uwagę Alvin H. Hansen — większość następujących po kryzysie okresów ożywienia miała charakter anemiczny. Okres dłuższego ożywienia i zwiększenia stopy wzrostu gospodarki amerykańskiej udało się osiągnąć dopiero w rezultacie długotrwałego zwiększenia wydatków wojennych, zapoczątkowanego przez administrację Kennedy’ego⁴⁴. Gospodarka amerykańska zapłaciła za to jednak nie znaną dotychczas cenę, w postaci wkroczenia w następne stadia gospodarki wojennej, w których na plan pierwszy wysuwają się ujemne skutki tej wynaturzonej formy pobudzania aktywności ekonomicznej.

Stadia te były już wcześniej przedmiotem licznych marksistowskich analiz gospodarki wojennej w innych państwach imperialistycznych ⁴⁵. Występują one wówczas, gdy rozwój marnotrawnej produkcji wojennej dokonuje się nie tylko kosztem względnie bezproduktywnej nadwyżki, ale pochłania również część mocy produkcyjnych uczestniczących w procesie reprodukcji gospodarki.

W drugim stadium dalsze rozszerzanie produkcji wojennej dokonuje się głównie kosztem zaspokajania cywilnej konsumpcji ludności, co znalazło najbardziej dobitny wyraz w hitlerowskim hasle: „armaty zamiast masła”. Gospodarka zachowuje jeszcze zdolność reprodukcji rozszerzonej, dokonuje się jednak ona kosztem stopniowego pogarszania warunków bytowych społeczeństwa, a zwłaszcza świata pracy.

W trzecim stadium produkcja na potrzeby wojenne staje w konflikcie z reprodukcją rozszerzoną przemysłu, w szczególności z odnawianiem i modernizowaniem środków produkcji, co powoduje zahamowanie wzrostu gospodarczego, a w ostateczności może doprowadzić do bezwzględnego regresu zdolności wytwórczych gospodarki danego kraju. Miało to miejsce w ostatnich latach wojny w faszystowskich Niemczech oraz Japonii.

W Stanach Zjednoczonych prawidłowości właściwe dla tych stadiów ujawniły się nie tylko później niż w innych państwach imperialistycznych, w których wydatki militarne były dominującym narzędziem interwencjonizmu państwowego, ale również w zmodyfikowanej postaci. W istotnej mierze przyczynił się do tego olbrzymi wzrost mocy wytwórczych w warunkach rewolucji naukowo-technicznej, dzięki czemu przeznaczona na marnotrawne spożycie wojenne względnie bezproduktywna nadwyżka była dużo większa. Nie-

mniej jednak coraz więcej faktów dowodzi, że i w tych nowych warunkach nie można w nieskończoność podtrzymywać koniunktury przy pomocy wydatków militarnych bez negatywnych rezultatów w postaci trwałego wynaturzenia ekonomiki. Poczynając od drugiej połowy lat sześćdziesiątych w USA narastały objawy świadczące, iż okres „odraczającego” wpływu militarzacji na trudności koniunkturalne i wewnętrzne napięcia społeczne minął bezpowrotnie. Bilans zysków i strat, powodowanych przez gospodarkę wojenną, wypadał na niekorzyść coraz większej liczby grup społeczeństwa amerykańskiego. Zdawały one sobie sprawę ze sprzeczności między własnymi interesami a interesem kompleksu militarno-przemysłowego i stawały w rosnącej opozycji wobec dotychczasowej linii polityki rządu federalnego.

Wiele faktów i zjawisk przemawia za tym, że u źródeł głębokiej depresji, która dotknęła gospodarkę amerykańską w 1970 r., leżało zbyt długie i szerokie stosowanie popytu militarnego, a jej przezwycięzenie wymaga istotnej rewizji zarówno form, jak i treści interwencjonizmu państwowego w USA. Stanowi to istotną przesłankę ograniczania procesów militarzacji gospodarki i polityki Stanów Zjednoczonych. Problem ten będzie przedmiotem szerszej analizy w końcowej części niniejszej książki.

ZATRUDNIENIE MILITARNE
A POSTAWA POLITYCZNA
AMERYKAŃSKIEGO ŚWIATA PRACY

W amerykańskiej literaturze burżuazyjnej niezwykle często uzasadnia się konieczność utrzymania wysokich wydatków militarnych powołując się na materialne interesy ludzi pracy. Niejako „klasyczny” rodzaj takiej argumentacji zaprezentował Jack Raymond, przedstawiając potencjalne skutki ograniczenia zbrojeń w taki sposób, że na najbardziej zainteresowanych utrzymaniem koniunktury wojennej wychodzą ludzie pracy w USA. „Ludzie będą opuszczać wojsko, powiększając armię poszukujących pracy. Równocześnie inni będą opuszczać pracę w przemyśle zbrojeniowym, szukając także innego zajęcia. Tymczasem liczba ludności będzie się zwiększać. Zwiększanie wydajności pracy w przemyśle — przynajmniej na początku — będzie zmniejszać potrzeby zatrudnienia. Podobne zjawiska w innych krajach powiększą konkurencję na rynku pracy”¹. Obok tezy o wymogach obrony Stanów Zjednoczonych i „wolnego świata” przed zagrożeniem komunistycznym jest to bodaj najbardziej eksponowany motyw, po który równie chętnie sięgająownicy kompleksu militarno-przemysłowego, jak i przedstawiciele umiarkowanej, liberalnej opozycji antymilitarystycznej. Prezes zarządu General Electric Ralph J. Cordiner twierdził np.: „Jeżeli General Electric niepokoi się zmniejszeniem wydatków na obronę, to wcale nie z obawy o zmniejszenie dochodów na skutek ska-

sowania zamówień (...) ale ze względu na wynikającą stąd groźbę bezrobocia”². Również i J. K. Galbraith twierdzi, iż „w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych amerykańscy liberałowie walczyli o zwiększenie budżetu federalnego nie ze względu na charakter wynikających stąd zakupów, lecz powodując się tym, iż zapobiega to bezrobociu”³.

Twierdzeń tych nie można przyjąć ani odrzucić bez skonfrontowania z faktami i analizami, ukazującymi podłoże uwikłania amerykańskiego świata pracy w gospodarkę wojenną. Wyjaśnienia wymagają w szczególności:

- motywy wybrania wydatków wojennych jako głównego środka ograniczania bezrobocia;
- rozmiary zatrudnienia militarnego;
- wpływ uzależnienia poziomu zatrudnienia od wyścigu zbrojeń i napięcia międzynarodowego na ideologiczne i polityczne zniewalanie amerykańskiego świata pracy przez burżuazję.

1. Przesłanki

polityki „pełnego zatrudnienia”

W 1946 r. Kongres USA uchwalił „Ustawę o zatrudnieniu” (*Employment Act*), która obarczyła rząd federalny zadaniem „tworzenia i utrzymywania warunków dla (...) popierania maksymalnego zatrudnienia”⁴. Przyjęcie tego programu było jednak podyktowane przede wszystkim wymogami klasowego panowania burżuazji amerykańskiej w warunkach ogólnego kryzysu systemu kapitalistycznego i był on realizowany zgodnie z interesami ekonomicznymi i politycznymi tej klasy.

„Pełne zatrudnienie jako polityka narodowa nie jest podarunkiem kapitalistów dla klasy robotniczej —

pisze Gillman. — Idea ta ani nie zrodziła się w kręgach «radykałnych», niedoważonych profesorów wyższych uczelni, ani też nie powstała z rozbudzonej «świadomości społecznej»... Narodowa polityka zatrudnienia — *Employment Act* z 1946 r. — powstała w odpowiedzi na zdecydowaną wolę robotników, by nie tolerować już dłużej depresji, wyniszczającego bezrobocia, utrzymywania się z zasiłków”⁵.

Problem pełnego zatrudnienia jako warunek utrzymania panowania klasowego stanął z całą ostrością przed burżuazją amerykańską po raz pierwszy w okresie Wielkiego Kryzysu lat 1929—1933. Do tego czasu bezrobocie stanowiło w Stanach Zjednoczonych przedmiot dobroczynności i filantropii, wyrażającej się w organizowaniu przez osoby prywatne oraz bractwa kościelne i lokalne organizacje sąsiedzkie różnych form pomocy dla „ubogich”, w postaci zapomóg, żywności, odzieży, opału, pomocy lekarskiej itp. Z punktu widzenia gospodarczego bezrobocie było natomiast traktowane jako zjawisko raczej korzystne. Istnienie stałej „rezerwowej armii bezrobotnych” tworzyło dogodne warunki wyzysku mas pracujących, a z okresowego zwiększania się bezrobocia w związku z cyklicznymi kryzysami burżuazja również czerpała określone korzyści. „Cykliczne bezrobocie zawsze było narzędziem hamowania akumulacji nie zainwestowanej nadwyżki społecznej, lecz przy stopie bezrobocia z lat 1930-ych tego tradycyjnego narzędzia nie można było tolerować z przyczyn politycznych”⁶.

Gwałtowny wzrost bezrobocia, a zatem i nędzy społecznej, spowodował jakościową zmianę postawy mas. Zaczęły się one radykalizować, zagrażając podstawom burżuazyjnego porządku w Stanach Zjednoczonych. Organizowano masowe „marsze na Waszyngton” zwolnionych z wojska żołnierzy i bezrobotnych, demon-

strujących swą nędzę i domagających się od władz federalnych pracy i chleba. Radykalizowali się również zatrudnieni robotnicy, organizując się w związki zawodowe i podejmując walkę przeciwko przerzucaniu na ich barki kosztów kryzysu. Powszechnie lekceważono narzucone uprzednio robotnikom amerykańskim zobowiązania, zakładające zrzeczenie się wstępowania do związków zawodowych, uczestniczenia w strajkach, zgodę na przedłużanie dnia pracy stosownie do potrzeb pracodawcy itp. Częstym zjawiskiem stało się organizowanie przez robotników grup samoobrony, które zbrojnie przeciwstawiały się straży fabrycznej oraz policji. Wszystkie te przejawy oporu miały charakter anarchistyczny i były wyrazem skrajnej rozpaczyny 15 mln bezrobotnych oraz ich rodzin, znajdujących się bez środków do życia i perspektyw poprawy swego położenia. Robotnicy amerykańscy nie walczyli o zmianę kapitalistycznego systemu społecznego, lecz o poprawę swego położenia w ramach tegoż systemu. Wpływy polityczne sił rewolucyjnych były wówczas w Stanach Zjednoczonych znikome, lecz groźba przekształcenia się walki ekonomicznej w polityczną, przedrodzenia się żywiołowych buntów proletariatu w zorganizowane działanie rewolucyjne, wywierała istotny wpływ na zmianę stosunku burżuazji amerykańskiej do problemu bezrobocia.

„Wielki Kryzys uczynił z kuracji bezrobocia wielki problem społeczny”⁷. Jednakże podjęte wówczas zabiegi zaledwie złagodziły tę dolegliwość. Poziom bezrobocia w 1939 r. nadal stanowił niepokojący odsetek 17,2% ogółu zdolnych do pracy; zmniejszył się on dopiero na skutek koniunktury wojennej do 1,2% w 1944 r. W cyfrach bezwzględnych bezrobocie wynosiło według danych oficjalnych niemal 10 mln osób pozbawionych pracy w 1939 r.; zatrudnienie wojenne

spowodowało zmniejszenie tej liczby do mniej niż 700 tys. bezrobotnych w 1943 r.

Doświadczenia lat trzydziestych dostatecznie uświadomiły burżuazji amerykańskiej niebezpieczeństwo powrotu do stanu przedwojennego i konieczność ustawowego zagwarantowania środków zapobiegających nadmiernemu bezrobociu. Burżuazja amerykańska zdawała sobie sprawę z tego, że robotnicy amerykańscy nie będą się godzić na pobieranie zasiłków zamiast pracy. Jeszcze podczas wojny, w grudniu 1943 r., na zjeździe Krajowego Stowarzyszenia Przemysłowców ostrzegano, że w okresie pokoju trzeba będzie chronić się przed groźbą bezrobocia, gdyż w innym przypadku „system kapitalistycznej własności prywatnej może zostać zastąpiony jakąś formą socjalizmu”⁸.

Istotny wpływ na przyjęcie polityki „pełnego zatrudnienia” miały również globalne aspiracje oligarchii państwowo-monopolistycznej Stanów Zjednoczonych. Zamiary przekształcenia świata kapitalistycznego w imperium podporządkowane USA wymagały stworzenia warunków „pokoju klasowego” w metropolii. Jednocześnie w planach opanowania świata olbrzymie znaczenie dawano propagandzie „amerykańskiego stylu życia” oraz zmierzano do zneutralizowania wpływów socjalistycznych wśród mas pracujących w krajach zachodnich.

Problem ten stał się szczególnie palący pod koniec wojny, gdy powszechnie obawiano się, że demobilizacja i obcięcie wydatków militarnych mogą spowodować znaczne bezrobocie. W tej atmosferze w 1946 r., przy poparciu obydwu partii, Kongres uchwalił wspomnianą „Ustawę o zatrudnieniu”⁹.

Ustawa ta była prezentowana przez propagandę burżuazyjną jako olbrzymie osiągnięcie, gwarantujące ostateczną likwidację dotkliwej plagi bezrobocia. Pro-

klamowano nadejście nowej epoki — „ery pełnego zatrudnienia”. Czołowy rzecznik keynesizmu w USA prof. Alvin H. Hansen pisał, iż „Ustawa o zatrudnieniu” jest „nową Wielką Kartą rządowej polityki pełnego zatrudnienia”¹⁰.

Jednakże analiza tekstu ustawy oraz praktycznej jej realizacji dowodzi, że optymizm ten był nieco przesadny. Strach przed radykalizacją mas i katastrofalnym dla kapitalistycznej przedsiębiorczości zmniejszeniem zdolności nabywczej w wypadku powtórzenia się długotrwałego masowego bezrobocia skłonił wprawdzie burżuazję amerykańską do nałożenia na rząd federalny obowiązku „tworzenia i utrzymywania warunków... dla popierania maksymalnego zatrudnienia, produkcji i siły nabywczej”; uczyniono to jednak w taki sposób, by optymalnie uwzględnić interesy kapitalistów¹¹.

Burżuazja amerykańska wykorzystała swoje wzmocnienie ekonomiczne i polityczne w czasie drugiej wojny światowej do takiego ustawienia interwencjonizmu państwowego w sferze zatrudnienia, które z korzyścią dla klasy panującej neutralizowałoby walkę klasową proletariatu.

Znalazło to wyraz m. in. w zawarowaniu w tekście ustawy generalnej wytycznej stymulowania wzrostu zatrudnienia nie przez rozwijanie samodzielnej aktywności gospodarczej państwa, lecz przez „sprzyjanie i popieranie wolnej przedsiębiorczości”. W rezultacie działania rządowe miały jedynie pośrednio oddziaływać na zatrudnienie, przez pobudzanie prywatnokapitalistycznej przedsiębiorczości gospodarczej. Zatrudnienie robotników nadal miało być w pełni uzależnione od koniunktury prywatnej przedsiębiorczości kapitalistycznej.

Interes burżuazji przesądził również o przeformuło-

waniu zadań polityki państwa z proponowanego w projekcie ustawy „pełnego” zatrudnienia na „maksymalne”. Amerykański marksista, Hyman Lumer, celnie podkreśla zasadniczą rozbieżność między hojnymi deklaracjami propagandowymi, iż „pełne zatrudnienie stało się generalnym celem gospodarki”, a faktycznymi dążeniami kapitalistów, traktujących zachowanie rezerwowej armii bezrobotnych jako istotny warunek funkcjonowania przedsiębiorczości kapitalistycznej. Umożliwia to kapitalistom obniżanie płac i dalszą eksploatację mas pracujących. W efekcie „idea zabezpieczenia rzeczywiście pełnego zatrudnienia — czyli likwidacji stałego niedoboru siły roboczej — jest tematem obłożonym anatemą”¹².

Podobnie przedstawiają ten problem wszyscy rzetelni badacze polityki „pełnego zatrudnienia” w Stanach Zjednoczonych i innych krajach rozwiniętego kapitalizmu. „Obawa utraty, czy nawet osłabienia tak poważnego narzędzia, jakim jest dysponowanie przymusem ekonomicznym, powoduje, że burżuazja nie tylko nie może zapewnić stanu pełnego zatrudnienia, ale i nie jest w tym zainteresowana — konkluduje prof. Sylwester Zawadzki analizę tego zagadnienia w *Państwie dobrobytu*. — Istotnym celem tzw. polityki pełnego zatrudnienia nie jest troska o to, aby każdy zdolny do pracy obywatel otrzymał pracę; chodzi w rzeczywistości o to, aby bezrobocie nie przybrało charakteru masowego, gdyż wówczas zagrażałoby podstawom systemu. Tak więc u podstaw polityki «pełnego zatrudnienia» leży z jednej strony obawa przed niebezpieczeństwem masowego bezrobocia, które mogłoby zagrozić istnieniu kapitalizmu, z drugiej zaś obawa przed niebezpieczeństwem zmniejszenia rezerwowej armii pracy do rozmiarów, które by utrudniały

«normalne» funkcjonowanie systemu kapitalistycznego”¹³.

Stąd też wywodziła się zaciekle opozycja oligarchii monopolistycznej przeciwko zawartemu w projekcie „Ustawy o zatrudnieniu” przedłożonym w styczniu 1945 r. przez senatora Murraya pojęciu „pełnego zatrudnienia” jako celu aktywności gospodarczej rządu federalnego. Z tych samych przyczyn w praktyce zadanie stymulowania „maksymalnego zatrudnienia” interpretowano w sposób pozostawiający dostateczny margines rezerwowej armii bezrobotnych. W okresie administracji Kennedy’ego przyjęto jako zasadę ograniczanie bezrobocia do 4% ogółu zdolnych do pracy i faktycznie w pobliżu tego poziomu starano się powstrzymać aktywność gospodarczą państwa w tej dziedzinie.

W ten sposób „Ustawa o zatrudnieniu” zabezpieczała korzystny dla przedsiębiorczości kapitalistycznej kierunek i zakres interwencji rządu federalnego w sferze zatrudnienia.

Panujące w czasie jej przygotowywania i uchwalania nadzieje na trwały pokój po zwycięstwie nad faszyzmem pozwalały przypuszczać, że treścią działalności państwa w dziedzinie zatrudnienia będzie popieranie pokojowych form aktywności gospodarczej. Decydujące koła oligarchii monopolistycznej nie podejmowały wprowadzić wówczas otwartej polemiki z tymi dążeniami, lecz storpedowały wszelkie próby ściślejszego sprecyzowania zarówno przedmiotu, jak i środków polityki zatrudnieniowej państwa. Dzięki temu koła te mogły w praktyce określać przedmiot i środki interwencji państwa zgodnie z własnymi interesami. Ustawa ograniczyła się jedynie do ogólnikowego ujęcia zadań rządu federalnego i nie przewidywała jakichkolwiek środków realizacji tych zadań. Powodowało to

z jednej strony uzależnienie interwencji państwa w sferze zatrudnienia od uchwalanych z roku na rok budżetów oraz od doraźnych inicjatyw rządu federalnego, z drugiej zaś stwarzało szerokie możliwości kształtowania polityki zatrudnieniowej przez oligarchię kapitału państwowo-monopolistycznego USA zgodnie z jej własnymi interesami.

Z chwilą gdy burżuazja amerykańska zdołała narzucić militarny profil interwencjonizmowi gospodarczemu rządu federalnego, głównym instrumentem ograniczania bezrobocia w USA stały się wydatki militarne.

2. Rozmiary i struktura zatrudnienia militarnego

„Od początku zimnej wojny i militaryzacji gospodarki — pisał Hyman Lumer — wpajano milionom Amerykanów wiarę, że jedynym rozwiązaniem problemu bezrobocia jest zwiększanie budżetów militarnych, że zbrojenia oznaczają pracę, podczas gdy rozbrojenie jest równoznaczne z katastrofą gospodarczą (...) Każdy poważniejszy wzrost bezrobocia potwierdzał popularność hasła, że niezbędne jest stałe zwiększanie budżetu zbrojeniowego”¹⁴. Wiarę tę utwierdzała nie tylko skuteczna propaganda militarystyczna, ale przede wszystkim dominująca rola tego rodzaju środków w powojennej praktyce rządu federalnego.

Wydatki wojenne w USA oddziałują na poziom zatrudnienia w trojaki sposób:

- a) odciągając z rynku pracy część siły roboczej przez pobór do wojska;
- b) stwarzając zatrudnienie w militarnych agendach

rządu federalnego oraz placówkach obsługujących siły zbrojne;

c) pobudzając zatrudnienie w przemyśle wojennym.

Każda z tych form ma właściwe sobie odrębności. Pobór do wojska jest przymusowy i raczej odracza na pewien okres, niż rozwiązuje, problem zatrudnienia tych, których obejmuje; wpływa on natomiast na ograniczenie ogólnego poziomu bezrobocia. Zatrudnienie pracowników cywilnych w militarnych agendach rządu federalnego obejmuje głównie inteligencję urzędniczą oraz pracowników sfery usług (transportu, handlu, usług komunalnych itp.). Przemysł wojenny natomiast obejmuje wszelkie kategorie najemnych pracowników przemysłowych.

Jednakże — niezależnie od tych odmienności — wszystkich zaangażowanych w realizację zadań wojennych (zarówno przymusowo, jak i na warunkach najmu: zawodowych wojskowych, urzędników, inteligencję techniczną, robotników i żołnierzy) można traktować łącznie jako zatrudnienie wojenne.

W okresie międzywojennym łączna liczebność sił zbrojnych, cywilnych pracowników instytucji militarnych oraz pracowników przedsiębiorstw produkujących uzbrojenie utrzymywała się w okolicach 1% ogólnej liczby zatrudnionych. W okresie powojennym udział zatrudnienia wojennego oscyluje w okolicach 10% aktywnej gospodarczo ludności USA.

Wzrost zatrudnienia wojennego jest najdobitniejszym wskaźnikiem decydującej roli tej formy ograniczania bezrobocia w Stanach Zjednoczonych w minionym ćwierćwieczu.

Szczególnie wyraźny wzrost rozmiarów zatrudnienia wojennego miał miejsce w latach sześćdziesiątych. W okresie od 1960 do 1968 r. liczba pracowników zaangażowanych w sektorze militarnym wzrosła

z około 6,5 mln do około 10 mln, a udział zatrudnienia wojennego wśród ludności w wieku aktywnym gospodarczo wzrósł z około 9% do 11%. Dowodzi to, że zatrudnienie wojenne wzrastało szybciej niż zatrudnienie w cywilnych działach gospodarki i wchłaniało znaczną część przyrostu siły roboczej. Ogólna liczba zatrudnionych w cywilnych gałęziach gospodarki wzrosła w latach 1964—1968 o 8,5%, natomiast wzrost zatrudnienia wojennego w tym samym czasie wynosił 28,1%.

Tabela 28

*Zatrudnienie militarne*¹⁵

(w tys.)

	1947	1950	1953	1956	1960	1965	1966	1967	1968
Siły zbrojne	1590	1650	3547	2857	2520	3000	3051	3450	3500
Produkcja i usługi wojenne	2338	2890	7260	5179	3920	4364	4437	5477	5573
Razem	3928	4540	10807	8036	6440	7364	7488	8927	9073

Dane przytoczone w tabeli 28 obrazują wzrastający udział pracowników sfery produkcji i usług w całości kształcie zatrudnienia wojennego. W okresie powojennym na każdego żołnierza przypadało w Stanach Zjednoczonych około 2 pracowników cywilnych, zajmujących się produkcją wyposażenia i obsługą sił zbrojnych. Liczby te obejmują jedynie bezpośrednio zatrudnionych w przemyśle wojennym i placówkach rządowych obsługujących siły zbrojne, nie uwzględniają natomiast olbrzymiej rzeszy pracowników sektora cywilnego, którzy ponoszą koszty marnotrawnej produkcji i konsumpcji wojennej, a zatem również — aczkolwiek pośrednio — partycypują w realizacji zadań polityki wyścigu zbrojeń, wojen lokalnych i napięcia między-

narodowego. Według obliczeń Richarda J. Barneta, badającego ten problem od lat (najpierw w Agencji Stanów Zjednoczonych do Spraw Kontroli Zbrojeń i Rozbrojenia, a następnie w niezależnym Instytucie Badań Politycznych w Waszyngtonie), współcześnie na jednego żołnierza pracuje w USA bezpośrednio i pośrednio 7—8 pracowników cywilnych¹⁶.

Zmiana proporcji ludności zawodowo związanej z realizacją zadań militarnych na rzecz pracowników cywilnych jest jednym z istotnych przejawów sygnalizowanego poprzednio procesu przekształcania się współczesnego militarizmu amerykańskiego ze zjawiska należącego jedynie do nadbudowy politycznej kapitalistycznych stosunków społecznych w zjawisko zajmujące jednocześnie ważką pozycję w sferze bazy społeczno-ekonomicznej. Możliwość tego rodzaju stopniowej militaryzacji całego życia społecznego wskazywał wybitny ekonomista brytyjski Harold Laski, pisząc, iż „w Stanach Zjednoczonych podobnie jak i w innych krajach techniczne następstwa wojny współczesnej mogą doprowadzić do powstania nowego typu militarizmu, absolutnie niemożliwego do rozpoznania przez ludzi, którzy poszukują jego cech historycznych... Każdy, kto przez chwilę zastanowi się nad wysiłkiem, jakiego wymaga stworzenie bomby atomowej, z łatwością zrozumie, że w wojnie współczesnej fabryka sprzętu technicznego jest jednostką wojskową, a zatrudniony w niej robotnik może być umundurowany, nie zdając sobie nawet z tego sprawy. Militarizm nowego typu może maskować się płaszczkiem cywilnym, a jeżeli obecne stosunki w produkcji zostaną utrzymane, militarizm może być narzucony ludziom, którzy nie widzą w jego rozwoju nic innego jak drogę prowadzącą do pełnego zatrudnienia”¹⁷.

Stopień identyfikacji poszczególnych grup pracowników z kompleksem militarno-przemysłowym jest uzależniony od szeregu czynników, wśród których pierwszoplanową rolę odgrywa trwałość i stabilność zatrudnienia wojennego. Najpełniejsza identyfikacja występuje więc w środowisku zawodowych wojskowych wszystkich szczebli.

Równie silnie czują się związani z kompleksem militarno-przemysłowym cywilni pracownicy militarnych agend i placówek rządu federalnego. Jest to grupa dość liczna i — co szczególnie istotne — nie podlegająca tak znacznym wahaniom jak poszczególne rodzaje sił zbrojnych oraz dostawcy techniki wojennej. Utrzymywała się ona przez wszystkie lata powojenne w granicach 1200—1300 tys., niezależnie od wahań koniunktury wojennej i zmian koncepcji strategicznych. W 1969 r. liczebność tej grupy wynosiła 1571 tys. osób.

Łącznie cywilny i wojskowy personel militarnych agend rządowych wynosił w 1969 r. przeszło 5 mln osób, co stanowiło 77% wszystkich pracowników władz federalnych.

Liczba pracowników przedsiębiorstw prywatnych obsługujących potrzeby wojenne nie jest tak łatwa do ustalenia, jak liczebność sił zbrojnych i cywilnego personelu agend militarnych. Wynika to w znacznej mierze z łączenia produkcji militarnej i cywilnej przez większość firm zajmujących się dostawami wojennymi. Częstość nie tylko w tych samych korporacjach, ale także w poszczególnych przedsiębiorstwach i oddziałach ci sami pracownicy realizują zamówienia wojenne i wytwarzają produkty na rynek cywilny. W tej sytuacji dane o zatrudnieniu militarnym są określane szacunkowo. Ścisłymi wskaźnikami liczbowymi dysponujemy jedynie w odniesieniu do pracowników cywilnych zatrudnionych w bazach wojskowych oraz

pracowników głównych dostawców techniki militarnej. Na podstawie takich obliczeń sporządzona została tabela 29.

Tabela 29

Dynamika zatrudnienia w bazach wojskowych oraz w produkcji militarnej 453 głównych dostawców Departamentu Obrony i NASA¹⁸

(w tys.)

	1965	1966	1967	1968
Pracownicy baz wojskowych	940,9	1034,8	1135,4	1146,5
Pracownicy przedsiębiorstw	1114,7	1383,2	1823,4	1786,2
Razem	2055,6	2418,0	2958,8	2932,7

W tabeli 29 uwzględniono dostawców, których roczne kontrakty z Departamentem Obrony oraz Krajową Administracją Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej mają wartość nie mniejszą niż 10 tys. dolarów. Łączną liczbę zatrudnionych w bazach wojskowych oraz we wszystkich firmach prywatnych — dostawcach i poddostawcach towarów i usług dla militarnych agend rządu federalnego — w 1968 r. szacowano na 3774 tys. osób ¹⁹.

Wyraźny wzrost zatrudnienia wojennego nastąpił w następstwie eskalacji wojny przeciwko narodowi wietnamskiemu. Już w początkowym stadium wojny do połowy 1966 r. liczba zatrudnionych w produkcji wojennej wzrosła o 300 tys. osób. W 1967 r. liczba zajętych produkcją wojenną pracowników przemysłowych zwiększyła się w stosunku do 1965 r. o 870,3 tys. Równocześnie następował wzrost liczebności sił zbrojnych, personelu cywilnego agencji militarnych rządu federalnego oraz — wywoływany przez ogólne zwięk-

szenie popytu militarnego — wtórny wzrost zatrudnienia w gałęziach cywilnych.

Wzrost ten trwał do końca lat sześćdziesiątych. Według danych z kwietnia 1969 r. w rezultacie wojny wietnamskiej liczba zatrudnionych wzrosła łącznie o 2400 tys. osób, co stanowiło 85% przyrostu zatrudnienia mężczyzn w poprzednich trzech latach.

Zarówno wzrost liczby pracowników zatrudnionych przy realizacji zadań militarnych, jak i poszerzenie zestawu gałęzi bezpośrednio realizujących zamówienia wojenne w związku ze zwiększeniem popytu na technikę konwencjonalną — broń palną, środki transportu lądowego, powietrznego i morskiego, ekwipunek frontowy sił zbrojnych itp. — wpłynęły na ściślejsze uzależnienie znacznej części amerykańskiego świata pracy od kompleksu militarno-przemysłowego.

3. Zmilitaryzowane zawody i ośrodki przemysłowe

Analiza składu zatrudnienia wojennego świadczy o występowaniu istotnych nierównomierności zaangażowania w sferę zadań militarnych różnych grup zawodowych i różnych regionów USA. Dane przytoczone w rozdziale o przemyśle wojennym świadczyły o dwukrotnie większym zaangażowaniu w realizację zadań militarnych pracowników przemysłu przetwórczego niż innych gałęzi gospodarki. Z kolei wewnątrz przemysłu przetwórczego wyróżniają się gałęzie o szczególnie wysokim stopniu zmilitaryzowania produkcji, a zatem i zaangażowania pracowników w tę dziedzinę (por. tabela 30).

Tendencji do koncentracji produkcji wojennej w gałęziach przemysłu związanych z nowoczesnymi tech-

Tabela 30

Zatrudnienie w głównych gałęziach przemysłu militarnego w 1966 r.²⁰

Gałąź przemysłu	Liczba pracowników ogółem w tys.	Udział zakupów rządowych w łącznej wartości sprzedaży w proc.
Sprzętu transportowego	1043	73,3
w tym: samoloty	354	71,3
rakiety sterowane	156	96,3
silniki lotnicze i części	363	75,3
okręty	131	66,0
Sprzętu elektrotechnicznego	1208	32,2
w tym: środki radiotelekomunikacji	355	77,9
Sprzęt elektroniczny	193	22,8
Broni palnej	111	78,9
Chemiczny	89	25,7

nologiami towarzyszy praktyka wciągania w tę produkcję w większym stopniu niż w innych gałęziach wyżej kwalifikowanych kadr pracowniczych. W 1967 r. przeciętnie co dziesiąty pracownik przemysłu przetwórczego był zatrudniony przy produkcji uzbrojenia, jednakże wśród personelu inżynieryjno-technicznego zatrudnienie wojenne było dwa razy większe, co oznacza, że obejmowało ono 20% ogółu inżynierów i techników amerykańskich.

Autorzy sporządzonego na zlecenie prezydenta Eisenhowera w 1960 r. raportu o rezultatach rządowej polityki zakupów militarnych stwierdzili, że w żadnej gałęzi przemysłu nie było nigdy tak dużej proporcji pracowników inżynieryjno-naukowych w stosunku do robotników, jak w produkcji wojennej. Zjawisko to nasilało się coraz bardziej. I tak np. w latach 1954—1959 udział robotników w produkcji opartej o nowoczesne technologie spadł o 17%, zaś inżynierów wzrósł

o 96%²¹. Prof. Murray L. Weidenbaum sporządził interesujące zestawienie zmian struktury zawodowej w przemyśle lotniczo-rakietowym (por. tabela 31).

T a b e l a 31

*Zmiany struktury zawodowej w produkcji lotniczo-rakietowej*²²
(w proc. w stosunku do ogółu zatrudnionych)

Kategorie zawodowe	1954	1959	1965*	1970*
Zarządzający	8	10	12	13
Inżynierowie	13	13	20	22
Technicy	3	8	9	10
Kreślarze	2	3	3	3
Inni	10	18	23	23
Robotnicy przemysłowi	64	48	33	29

* Prognozy.

Przemieszczanie się wyżej kwalifikowanych kadr w dziedziny związane z realizacją zadań militarnych widać wyraźnie wewnątrz przemysłu radioelektronicznego. W produkcji wojennej tej gałęzi 21% ogółu zatrudnionych stanowią pracownicy naukowcy i inżynierowie; wśród zatrudnionych w produkcji przemysłu radioelektronicznego przeznaczonej na rynek cywilny ich udział wynosi tylko 6%. Jednocześnie zatrudnienie robotników nisko kwalifikowanych i niewykwalifikowanych w produkcji zbrojeniowej wynosi tylko 27% ogółu pracowników, podczas gdy w produkcji cywilnej — 63%²³.

Najbardziej istotnym przejawem nierównomierności zatrudnienia wojennego jest koncentracja przemysłu wojennego oraz baz, arsenałów i poligonów wojskowych na terytorium niektórych stanów (por. tabela 32).

Tabela 32

*Stany szczególnie uzależnione od zatrudnienia militarnego*²⁴
(według danych z 1960 r.)

Stan	Zatrudnienie w produkcji wojennej w stosunku do ogólnej ilości pracowników przemysłowych (w proc.)	Płace wojskowych i cywilnych pracowników placówek wojskowych w stosunku do wszystkich indywidualnych dochodów ludności (a więc nie tylko w przemyśle, lecz także innych działach gospodarki) (w proc.)
Kansas	30,2	4,1
Waszyngton	28,6	4,9
Nowy Meksyk	23,8	9,0
Kalifornia	23,3	3,7
Connecticut	21,1	0,5
Arizona	20,6	4,2
Utah	20,4	6,7
Kolorado	17,8	4,7
Floryda	14,1	3,8
Maryland	12,2	5,2
Missouri	10,3	2,0
Teksas	10,0	5,5
Massachusetts	9,5	2,3
Oklahoma	8,2	5,9
Wirginia	7,0	10,2
New Hampshire	5,0	7,4
Georgia	4,3	6,8
Alabama	3,9	6,1
Alaska	2,1	26,5
Dystrykt Kolumbia	1,5	10,8
Południowa Karolina	1,1	7,6
Hawaje	0,4	18,2
Newada	poniżej 0,1	6,5
Przeciętna krajowa	7,3	2,9

Zmiany w zatrudnieniu wojennym w latach sześćdziesiątych można odczytać pośrednio na podstawie przemieszczeń zamówień wojennych w następstwie

przyjęcia koncepcji „pluralizmu strategicznego” oraz eskalacji wojny wietnamskiej. W okresie tym na pierwszą pozycję wysunęła się Kalifornia, która w 1968 r. otrzymała $\frac{1}{7}$ całej sumy wydatkowanej na zakup techniki wojennej, czyli 6,5 mld dolarów. Na drugiej pozycji uplasował się Teksas z zakupami uzbrojenia w wysokości 4,1 mld dolarów. W dalszej kolejności w pierwszej dziesiątce znalazły się w 1968 r. stany Nowy Jork, Connecticut, Pensylwania, Ohio, Massachusetts, Missouri, New Jersey i Indiana. Trzy przodujące w produkcji wojennej stany — Kalifornia, Teksas i Nowy Jork — otrzymały $\frac{1}{3}$ ogólnej sumy zamówień militarnych, zaś wymieniona wyżej pierwsza dziesiątka stanów — $\frac{2}{3}$. W przeliczeniu na głowę ludności najwięcej zamówień wojennych realizowały w latach sześćdziesiątych stany: Connecticut, Kalifornia, Waszyngton, Kansas i Massachusetts.

Ludność szeregu miejscowości i regionów jest niemal całkowicie związana z produkcją wojenną i obsługą znajdujących się na ich terenie baz wojskowych. W cytowanym opracowaniu prof. F. Benoit podaje piętnaście hrabstw, najbardziej uzależnionych od rządowych zamówień militarnych (por. tabela 33).

Wśród miejscowości, których ludność jest najbardziej zaangażowana w realizację zadań militarnych w przedsiębiorstwach produkujących na potrzeby wojenne oraz w instytucjach i agendach sił zbrojnych, na plan pierwszy wysuwają się Waszyngton (Dystrykt Kolumbia), Boston (stan Massachusetts), Wichita (Teksas), Huntsville (Alabama), Cape Kennedy (Floryda), Los Angeles (Kalifornia), San Diego (Kalifornia) i Seattle (stan Waszyngton).

W Los Angeles w pracujących na potrzeby wojenne przedsiębiorstwach przemysłów: lotniczo-rakietowego, elektronicznego i produkcji broni palnej jest zatrud-

Tabela 33

Hrabstwa najbardziej uzależnione od zamówień Departamentu Obrony w 1960 r.²⁵

Hrabstwo	Wysokość bezpośrednich zamówień w milionach dolarów	Liczba mieszkańców w tysiącach	Wysokość zamówień na głowę mieszkańca w dolarach
Box Elder (stan Utah)	72,9	25	2916
Fairfield (Connecticut)	228,7	97	2357
Tioga (Nowy Jork)	88,3	38	2323
Ellmore (Idaho)	39,1	17	2300
Stephens (Teksas)	17,6	9	1955
Newport News (Wirginia)	220,6	114	1935
Montgomery (Wirginia)	54,6	33	1654
Arapahoe (Kolorado)	178,9	113	1583
Sedgwick (Kansas)	488,0	343	1422
Santa Clara (Kalifornia)	775,9	642	1208
Morris (Nowy Jork)	289,9	262	1106
Coffee (Tennessee)	31,0	29	1068
Cobb (Wirginia)	115,0	114	1008
Burlington (Nowy Jork)	221,3	224	987
Grant (stan Waszyngton)	43,8	46	953
Ogółem w Stanach Zjednoczonych	21 004,3	179 323	117

nionych 40% wszystkich pracowników przemysłu przetwórczego tego miasta. Przy produkcji samolotów i rakiet pracuje 82% wszystkich zatrudnionych w San Diego, 72% w Wichita, 53% w Seattle i 27% w Long Beach (Kalifornia). W rezultacie gwałtownej rozbudowy przemysłu raketowego powstały nowe ośrodki przemysłowe całkowicie uzależnione od trwałości popytu wojennego. Np. w stanie Utah zbudowano tego rodzaju fabryki zbrojeniowe w okolicach miast Salt Lake City, Ogden i Logan. Koncern Thiokol Chemical zbudował tam zakłady produkujące paliwo stałe dla rakiet, a Litton Industries fabrykę urządzeń sterowniczych do rakiet. Na terenie tego samego stanu, w Tooele, zlokalizowano wielkie magazyny wojskowe, zatrudniające przeszło 3600 pracowników, oraz trzecią pod względem wielkości w skali całego kraju bazę lotniczą w Hill, w której poza personelem wojskowym pracuje 17 tys. pracowników cywilnych. W rezultacie co trzeci robotnik w stanie Utah pracuje przy realizacji zadań militarnych i jest uzależniony od stałości zamówień wojskowych.

Typowym przykładem miejscowości niemal całkowicie uzależnionej od produkcji na potrzeby wojny jest położone na południowym krańcu zatoki San Francisco miasto Sunnyvalley. Spokojny uprzednio ośrodek rolniczy, znany jedynie ze znakomitych brzoskwiń, stał się gwałtownie jednym z poważnych ośrodków raketowo-elektronicznych. W wyniku rozbudowy przemysłu liczba mieszkańców wzrosła z 4373 w 1940 r. do 95 000 w 1969 r. Największe tutejsze zakłady — Lockheed Missiles and Space Co. (filia Lockheed Aircraft Co.) — zatrudniają 21 000 osób przy projektowaniu i produkcji pocisków Polaris i Poseidon oraz rakiet Agena. Wartość cotygodniowej wypłaty dla pracowników tej firmy wynosi 6 mln dolarów. Następne

3000 mieszkańców Sunnyvalley pracuje w zakładach Westinghouse, wytwarzających wyrzutnie i człony napędowe pocisków Polaris. 1400 osób pracuje w United Technology Center — oddziale United Aircraft Corporation, produkującym pierwszy człon rakiety Agena. Olbrzymia rzesza ludzi pracuje u licznych poddostawców tych gigantów. Robotnik zatrudniony przy produkcji zbrojeniowej w tej miejscowości zarabia przeciętnie około 10 000 dolarów rocznie i byłby w pełni zadowolony z życia, gdyby nie strach przed groźbą bezrobocia w wyniku ewentualnego braku zamówień. Ostatnia przerwa w zatrudnieniu trwała przez trzy miesiące w 1965 r., gdy Lockheed przejściowo zawiesił prace nad pociskami Polaris. „Jeśli rząd postanowiłby nie budować więcej pocisków Polaris czy Poseidon — relacjonuje wypowiedzi przeciętnych robotników reporter tygodnika *Newsweek* — wszyscy pracownicy zakładów Lockheed zostaliby wyrzuceni na ulicę i byłoby to bardzo bolesne”. Przemysłowcy w Sunnyvalley nie przewidują jednak spadku zamówień wojennych, nawet gdyby „wybuchł” pokój w Wietnamie. „Pokój w południowo-wschodniej Azji mógłby skierować uwagę rządu na perspektywiczne zadania obronne oraz na badania przestrzeni kosmicznej i dna mórz, powodując wzrost naszej aktywności” — stwierdził William B. Rieke, wiceprzewodniczący zarządu Lockheed Missiles and Space Co. Jedynie międzynarodowe porozumienie o kontroli zbrojeń mogłoby wykluczyć Lockheed ze świata biznesu, ale taką ewentualność — zdaniem tamtejszych przemysłowców — „należy uznać za fantazję”²⁶.

Innym przykładem powstania nowych całkowicie „zmilitaryzowanych” centrów przemysłowych jest rozbudowa ośrodka na Przylądku Kennedy’ego w stanie

Floryda. Wokół bazy służącej do realizacji programów kosmicznych oraz eksperymentów z większością nowych typów broni raketowej powstało tam w krótkim czasie 475 zakładów przemysłów: raketowego, elektrycznego, narzędziowego itp., zatrudniających w 1968 r. około 67,5 tys. pracowników. Ponadto cywilny personel znajdującego się tam ośrodka Krajowej Administracji Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej liczył 40 tys. osób. Ludność pięciu hrabstw w okolicy bazy raketowo-kosmicznej na Przylądku Kennedy'ego wzrosła z 263 tys. w 1949 r. do 673 tys. w 1963 r. i 1 mln w 1970 r.

Zmniejszenie lub utrata zamówień na skutek zmiany strategii zbrojeń bądź przechwycenia zamówień przez konkurencję często powoduje masowe bezrobocie odczuwane w skali całego regionu czy stanu. I tak np. gospodarka całego stanu Waszyngton bardzo boleśnie odczuła utratę przez firmę Boeing zamówienia na samolot wojskowy TFX. Dla robotników Seattle, gdzie znajdują się największe zakłady Boeinga, oznaczało to masowe bezrobocie. Podobnie dokonane przez administrację Nixona (w związku z intensyfikacją przezbrajania systemu raketowego na pociski wielogłowicowe oraz z podjęciem budowy systemu przeciwraketowego) ograniczenie w programie lotów załogowych na Księżyc spowodowało nagłą redukcję personelu bazy kosmicznej NASA na Przylądku Kennedy'ego.

Ta bezpośrednia zależność zatrudnienia pracowników wielu ośrodków od wysokich wydatków militarnych oraz od korzystnej dla nich strategii zbrojeń wywiera istotny wpływ na zależność polityczną znacznej części amerykańskiego świata pracy od rządzącej Stanami Zjednoczonymi oligarchii państwowo-monopolistycznej.

4. Wpływ militaryzacji na poglądy i sytuację polityczną amerykańskiej klasy robotniczej

Militaryzacja gospodarki i polityki jest szczególnie dogodnym środkiem dławienia dążeń do ideologicznego i politycznego usamodzielnienia mas pracujących. Okazuje się ona również narzędziem jednoczenia znacznej części robotników wokół ekspansjonistycznych programów burżuazji oraz tworzenia dość szerokiej grupy „arystokracji robotniczej”, partycypującej w zyskach z eksploatacji własnego i innych narodów. Skuteczność tego środka — jak to kilkakrotnie potwierdziła już historia — jest jednak ograniczona i kończy się, gdy wydatki militarne miast pobudzać koniunkturę zaczynają wpływać na jej pogorszenie oraz gdy zmniejszają się rozmiary zysków nadzwyczajnych czerpanych przez monopole za granicą.

W Stanach Zjednoczonych pierwsze, względnie korzystne dla koniunktury stadium ekspansji militarnej trwało szczególnie długo, co stworzyło sprzyjające warunki uwikłania znacznej części świata pracy w zależność od rządzącej oligarchii kapitału państwowo-monopolistycznego. W rezultacie polityka imperialistyczna zyskała w USA poparcie nie tylko ze strony czerpiących z niej korzyści grup burżuazji — zarabiającej na zbrojeniach i eksploatacji innych narodów oraz korzystającej z koniunktury wojennej. Gospodarka i polityka wojenna spełniają także istotne funkcje zabezpieczania „pokoju klasowego” i poszerzania bazy społeczno-politycznej rządów burżuazyjnych.

Stanowi to dodatkowy ważki motyw opowiadania się decydujących sił burżuazji amerykańskiej za utrwaleniem kompleksu militarno-przemysłowego. „Tą drogą burżuazja monopolistyczna zapewnia sobie dość szero-

kie poparcie swoich akcji i zjednuje sojuszników dla urzeczywistnienia imperialistycznej polityki wewnętrznej i zagranicznej (...) — pisze Urban. — Tak więc produkcja zbrojeniowa dostarcza nowej pożywki dla egzystencji «zburzuażniałych robotników», którzy zwłaszcza w zagadnieniach polityki zagranicznej przechodzą prawie całkowicie na pozycje burżuazji monopolistycznej. Popierając «zimną wojnę» starają się oni utrzymać swoją wyjątkową sytuację, odrywają się od głównej masy ludzi pracy, rozbijają solidarność robotniczą, a tym samym utrudniają realizację postulatów i interesów ogólnoklasowych”²⁷.

Postawa polityczna przeważającej części amerykańskiej klasy robotniczej pozwalała na zaliczenie jej do „milczącej większości”, powolnej w ręku rządzącej oligarchii i akceptującej w różnych formach agresywną politykę USA.

Najbardziej drastyczny przejaw tej akceptacji, który wywołał wstrząs w światowej opinii społecznej analogią z faszystowskimi Niemcami, miał miejsce wiosną 1970 r. w Nowym Jorku i innych miastach amerykańskich. Uzbrojone w drągi i odziane w hełmy (*hard hats*) bojówki robotników budowlanych i stoczniowych brutalnie rozprawiły się ze studentami demonstrującymi przeciwko wojnie w Indochinach. Niczym bohaterowie wygranej wojny czy kosmonauci zostali za to obsypani konfetti przez bankierów i urzędników z Wall Street i byli podejmowani w Białym Domu. Stanowili oni najbardziej tragiczny wyraz politycznego uwikłania części robotników amerykańskich w zależność od imperialistycznej polityki burżuazyjnego państwa.

Promilitarystyczną postawę znacznej części amerykańskiego świata pracy potwierdzają sondaże opinii publicznej, w których niemal z reguły poparcie dla polityki rządowej jest daleko większe wśród robotni-

ków niż wśród przedstawicieli młodzieży studenckiej i środowisk inteligenckich. Przeprowadzone w 1968 r. wśród członków związków zawodowych badania poglądów na temat wojny wietnamskiej wykazały, że czterokrotnie więcej respondentów opowiadało się za dalszymi dotacjami na ten cel niż za redukcją związanych z tym wydatków. Interwencję w Wietnamie akceptowało 85% respondentów, w tym 23% opowiadało się za inwazją DRW, 41% uważało, że konieczne jest dalsze zwiększanie aktywności militarnej USA w tym regionie, a tylko 21% akceptowało dotychczasową politykę z zastrzeżeniem, iż pożądane byłoby zaprzestanie bombardowania DRW i zwiększenie wysiłków w celu wynegocjowania pokojowego rozwiązania. Tylko 10% członków związków zawodowych opowiadało się przeciw wojnie i domagało się wycofania wojsk amerykańskich z Azji południowo-wschodniej ²⁸.

Najbardziej znamienym wyrazem postawy politycznej amerykańskiej klasy robotniczej w minionym ćwierćwieczu była rezygnacja z wpływu na sprawy państwowe, ograniczanie zainteresowań i aktywności wyłącznie do spraw związanych z walką o byt materialny, o zapewnienie sobie lepszych warunków płacy i pracy. Masowe wystąpienia robotnicze w USA miały z reguły charakter strajków ekonomicznych — robotnicy nie atakowali systemu kapitalistycznego ani polityki rządu federalnego, usiłując jedynie wywrzeć nacisk w kierunku poprawy swego położenia w ramach istniejącego systemu. Sprawy polityczne natomiast robotnicy amerykańscy pozwalali przesądzać za siebie, bez własnego w tym udziału. Wyrażało się to najdotkliwiej w rezygnacji z uczestnictwa w życiu politycznym w ogóle, włącznie z tą jego elementarną formą, jaką jest udział w wyborach władz federalnych. O ile w krajach Europy zachodniej, w których istnieje silny

polityczny ruch robotniczy, frekwencja wyborcza jest na ogół dość wysoka i wynosi od 75⁰/o do 90⁰/o, to w Stanach Zjednoczonych zasadą jest nieuczestniczenie w wyborach znacznej części pracowników. Przy tym z reguły absencja wyborcza jest odwrotnie proporcjonalna do pozycji w hierarchii pracowniczej i tabeli zarobków. W wyborach prezydenckich w 1952 r. nie wzięło udziału 40⁰/o robotników nisko kwalifikowanych, podczas gdy wśród robotników wykwalifikowanych nie głosowało 26⁰/o, a wśród tzw. „białych kołnierzyków” — 19⁰/o ²⁹.

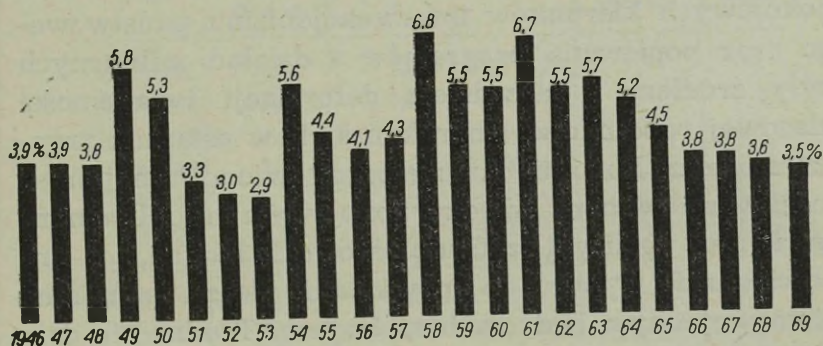
Rozpowszechniona absencja wyborcza zazwyczaj nie jest przejawem braku zaufania wobec zasad demokracji burżuazyjnej, a po prostu wyrazem obojętności politycznej, braku zainteresowania szerszymi sprawami publicznymi, zgody na pozostawienie ich tym, którzy zawodowo zajmują się polityką. Według opinii przedstawiciela antymilitarystycznej lewicy w ruchu związkowym, Luisa Goldblatta, w organizacjach związkowych na szczeblu lokalnym dyskusje na tematy polityki zagranicznej należą do rzadkości. Większość robotników uważa, że sprawy te należy pozostawić w gestii prezydenta, Kongresu i konwencji wyborczych obu burżuazyjnych partii politycznych. Według opinii Goldblatta przekonanie to jest zakorzenione tak głęboko, że trudno będzie je kiedykolwiek zmienić. Na ten brak szerszych zainteresowań politycznych oraz akceptację stanu aktualnego w znacznej mierze wpływa fakt, iż dla części robotników amerykańskich wysokie płace i pełne zatrudnienie przez wiele lat łączyły się z wojną ³⁰.

Przekonanie to opierało się na realnych podstawach. Potwierdza to poniższy wykres, świadczący, iż spadek poziomu bezrobocia poniżej 4⁰/o nieodmiennie wiązał się z następstwami koniunktury wojennej. W sposób po-

średni wpływ ten wyraził się w ożywieniu gospodarczym w latach 1946—1948, spowodowanym przez tzw. „odłożony popyt” z okresu drugiej wojny światowej. W bardziej wyraźnej, bo bezpośredniej formie odzwierciedliło się to w spadku poziomu bezrobocia w czasie wojny koreańskiej 1951—1953 oraz podczas eskalacji agresji przeciwko narodowi wietnamskiemu w latach 1965—1969.

Wykres 3

Dynamika bezrobocia w USA w latach 1946—1969 ³¹
(proc. bezrobotnych w stosunku rocznym)



Praktyczne doświadczenia robotników amerykańskich nauczyły ich wiązać wysoki poziom zatrudnienia z wysokimi wydatkami wojennymi. „Dwadzieścia lat pełnego lub prawie pełnego zatrudnienia podtrzymawanego w poważnym stopniu przez wydatki wojenne wytworzyło wśród robotników amerykańskich złudzenie, że ich żywotne interesy związane są z wojną lub z przygotowaniami do niej” ³².

„Robotnicy amerykańscy powszechnie uważają produkcję uzbrojenia za gwarancję możliwości pracy i rozwiązanie problemu bezrobocia”. Zacytowane powyżej sformułowanie zostało zaczerpnięte z referatu na XVIII Zjazd Komunistycznej Partii USA ³³. Jednakże

w odróżnieniu od burżuazyjnych autorów marksieści amerykańscy zwracają szczególną uwagę na okoliczności i podłoże ukształtowania się takich poglądów amerykańskiej klasy robotniczej. Wskazują oni, że postawa polityczna robotników w USA jest rezultatem celowych działań całego mechanizmu propagandy i władzy burżuazyjnej, zmierzających do spychania amerykańskiego świata pracy na pozycje identyfikacji z celami politycznymi i ekonomicznymi oligarchii burżuazyjnej, ustawiając go jednocześnie w opozycji wobec postępowych sił własnego i innych narodów. To nie przypadek, lecz konsekwentna praktyka blokowania pokojowych kierunków interwencjonizmu państwowego oraz popierania programów i działań militarnych były źródłem i narzędziem deformacji świadomości klasowej robotników amerykańskich w ostatnim trzydziestoleciu. Robotnikom nie pozostawiono bynajmniej możliwości wyboru między pokojowym a militarnym wariantem polityki zatrudnieniowej. Jedyne, co im pozostało do wyboru, to opowiadanie się za zatrudnieniem wojennym bądź za bezrobociem. Trudno się dziwić, że w tej sytuacji większość zainteresowanych opowiadała się za zatrudnieniem wojennym. „Bezrobocie to straszliwy bicz — wskazują Marzani i Perlo — który potrafi siać spustoszenie i rozbicie. Zakład zbrojeniowy — to konkretny element w ich życiu codziennym; jeśli funkcjonuje, życie przebiega pomyślnie, jeśli zostaje zamknięty, życie staje się nieznośne. Stąd się bierze ich pierwszy odruch: walczyć o to, by zakład był czynny, zabiegać o zamówienia wojenne”³⁴.

Deformację świadomości amerykańskiego świata pracy utrwalał w istotnej mierze fakt, że do końca lat sześćdziesiątych koniunktura wojenna w Stanach Zjednoczonych przejawiała się w formie właściwej dla zaprezentowanego w poprzednim rozdziale pierwszego

stadium militaryzacji — w postaci korzystnego dla ogółu przedsiębiorstw, a pośrednio i dla pracujących, ożywienia gospodarczego. Znamiennym tego dowodem był wzrost płac realnych, który utrzymywał się w Stanach Zjednoczonych prawie do końca lat sześćdziesiątych (por. tabela 34).

Tabela 34

Dynamika wzrostu płac nominalnych i realnych w przemyśle³⁵

(wysokość wynagrodzeń za roboczogodzinę w stosunku do poziomu w roku poprzednim w proc.)

Okres	Płace nominalne	Płace realne	Okres	Płace nominalne	Płace realne
1945—46	5,9	—2,3	1957—58	2,9	0,1
1946—47	13,0	—1,2	1958—59	3,8	3,0
1947—48	9,0	1,1	1959—60	3,2	1,6
1948—49	3,8	4,8	1960—61	2,7	1,5
1949—50	4,3	3,3	1961—62	3,0	1,8
1950—51	8,3	0,4	1962—63	2,9	1,7
1951—52	5,8	3,4	1963—64	2,8	1,6
1952—53	5,5	4,8	1964—65	3,2	1,3
1953—54	2,3	1,8	1965—66	4,2	1,3
1954—55	4,5	4,8	1966—67	4,0	1,3
1955—56	4,8	3,3	1967—68	6,4	2,1
1956—57	5,4	1,6			

W rezultacie amerykański świat pracy był przekonany, że tylko popyt wojenny może uchronić przed masowym bezrobociem i stagnacją poziomu płac. „Armaty zapewniały pracę, która z kolei dawała masło tym, którzy byliby bezrobotni lub zatrudnieni częściowo — ocenia następstwa tej sytuacji postępowy historyk amerykański, prof. Philip Foner. — Wpływało to na ich poparcie, a w ostateczności na obojętność wobec wojny, bez której — jak się wydawało — musieliby powrócić w szeregi bezrobotnych” ³⁶.

Jednocześnie urabiano świadomość robotników w ten sposób, by wytwórcy śmiercionośnej techniki nie wiązali swej pracy z jej skutkami. Prof. Ralph E. Lapp zwraca uwagę, iż w USA ukształtowała się swoista izolacja świadomości pracowników od następstw ich działalności. W efekcie pracownica montująca miniaturowe elementy elektroniczne mechanizmu bomby nie widzi żadnego związku między własną osobą a morderczą bronią. Żyje ona we własnym mikroświecie, a zapytana o charakter swojej pracy odpowie wzruszając ramionami: „Praca, jak praca”³⁷.

Szczególnie poważną rolę w uwikłaniu amerykańskiego świata pracy w zależność polityczną i ideologiczną od oligarchii burżuazyjnej odegrało kierownictwo amerykańskich związków zawodowych. W Stanach Zjednoczonych nie ma wpływowych partii reformistycznych i ich rolę w ruchu robotniczym spełnia biurokracja związkowa, zajmująca dominującą pozycję w masowym ruchu robotniczym. Liczy ona około 450 tys. funkcjonariuszy związkowych różnego szczebla, w tym 50 tys. zatrudnionych na pełnych etatach³⁸.

Znaczna część działaczy związkowych uczciwie reprezentuje ekonomiczne interesy pracowników przy zawieraniu umów zbiorowych i przestrzeganiu ich realizacji, nie waha się przed organizowaniem strajków i innych masowych wystąpień w celu wywalczenia lepszych warunków pracy i płacy. Jednakże właściwości systemu funkcjonowania amerykańskiego ruchu związkowego ograniczają pole aktywności tego typu działaczy wyłącznie do bieżących interesów ekonomicznych w skali poszczególnego przedsiębiorstwa, okręgu, a w najlepszym wypadku gałęzi gospodarki.

W sprawach politycznych w ogóle, a szczególnie

w kwestiach polityki międzynarodowej, nie tylko lokalne organizacje związkowe, ale również ogólnokrajowe związki pracowników poszczególnych gałęzi i specjalności w zasadzie nie zajmowały niemal nigdy stanowiska, pozostawiając to kierownictwu zrzeszenia amerykańskiego ruchu związkowego — AFL-CIO. Kierownictwo to zaś niezmiennie popiera agresywną politykę globalną Stanów Zjednoczonych oraz blokuje i zwalcza wszelkie próby antymilitarystycznej opozycji w poszczególnych organizacjach związkowych.

Amerykańskie Zrzeszenie Pracowników (AFL) — jedna z dwu głównych central związkowych w USA — od zarania „zimnej wojny” zajmowało zdecydowanie promilitarystyczne stanowisko. Wraz ze zjednoczeniem się ze Zrzeszeniem Związków Zawodowych (CIO) w 1955 r. polityka akceptacji i aktywnego poparcia ekspansjonistycznej polityki burżuazji amerykańskiej stała się oficjalną linią dominujących sił amerykańskiego ruchu zawodowego. W referacie wygłoszonym na kongresie zjednoczeniowym AFL-CIO, przewodniczący połączonej centrali związkowej, George Meany, dość jednoznacznie przedstawił stanowisko AFL-CIO wobec polityki militarnej USA: „Pragniemy zmniejszenia podatków, ale nie chcemy zmniejszenia ani o jeden cent wydatków na obronę”³⁹. Występując w 1963 r. przed Komisją Spraw Zagranicznych Izby Reprezentantów, Meany stwierdził:

„Amerykańskie związki zawodowe są organiczną częścią systemu kapitalistycznego. Poczują się one do odpowiedzialności za wszystkie wewnętrzne i zagraniczne problemy polityczne naszego kraju. AFL-CIO nie szczędzi niczego dla osiągnięcia zwycięstwa. 23% wszystkich swoich funduszy AFL-CIO przeznacza na cele «zimnej wojny», na walkę z międzynarodowym komunizmem”⁴⁰.

Kierownictwo AFL-CIO zakazuje organizacjom związkowym utrzymywania jakichkolwiek kontaktów z ich odpowiednikami w państwach socjalistycznych. Co więcej, okazuje się ono w swej antykomunistycznej zaciekłości gorliwsze od części burżuazji amerykańskiej, podejmowało bowiem wielokrotnie inicjatywy bojkotu kontaktów handlowych i kulturalnych z państwami socjalistycznymi, odmowy rozładunku i załadunku statków państw wyłamujących się z blokady Kuby czy utrzymujących stosunki z Demokratyczną Republiką Wietnamu. Od zarania interwencji amerykańskiej w Wietnamie przywódcy AFL-CIO udzielali jej poparcia. Na wieść o rozpoczęciu nalotów na DRW kierownictwo tej centrali wysłało do prezydenta Johnsona akceptujący telegram, stwierdzając: „Obecnie główny front walki z komunizmem znajduje się w Wietnamie Południowym i w pełni popieramy politykę oraz działanie rządu i prezydenta USA”⁴¹.

Oligarchia związkowa nie poprzestawała bynajmniej na środkach indoktrynacji i perswazji; nie wahała się ona także wykorzystywać drastycznych metod przemocy, współdziałając z państwowym aparatem represji w dławieniu przejawów antymilitarystycznej opozycji w ruchu zawodowym. Pod naciskiem sił promilitarystycznych w 1949 r. z CIO usunięto 11 postępowych działaczy, nie akceptujących zimnowojennego kursu polityki USA⁴².

Uległość bossów związkowych wobec rządzących kół burżuazji nie wpłynęła bynajmniej na wzmocnienie ich rangi i pozycji ruchu związkowego w hierarchii politycznej USA, lecz wręcz przeciwnie — stworzyła warunki do ograniczenia możliwości działania nawet tak zmajoryzowanej przez wpływy burżuazyjne i niesamodzielnej politycznie formy ruchu robotniczego. Liczni autorzy amerykańscy wskazują na niską pozycję

związków zawodowych w amerykańskiej strukturze władzy, mimo ich zdecydowanie konserwatywnej postawy.

Przywódcy AFL-CIO są kurtuazyjnie przyjmowani w Białym Domu, gdy chodzi o pozyskanie głosów związkowców w kolejnych kampaniach wyborczych, nie są oni jednak powoływani do organów władz federalnych i nie wchodzi w skład zespołów ustalających politykę zagraniczną i wewnętrzną USA.

Burżuazja amerykańska wykorzystywała niesamodzielną polityczną klasę robotniczą również do forsowania ustaw ograniczających uprawnienia ruchu związkowego w zakresie walki o położenie ekonomiczne mas pracujących USA. Dogodne warunki do tego stwarzała atmosfera napięcia wojennego. Ustawy przyjęte przez Kongres po wojnie rozszerzyły uprawnienia organów wykonawczych państwa w zakresie przeciwdziałania walce ekonomicznej robotników, m. in. wprowadziły zakaz aktywnych form walki strajkowej, w szczególności pikietowania i bojkotu przedsiębiorstw. Najbardziej drastycznym pociągnięciem w tym zakresie była uchwalona w 1947 r. przez Kongres „Ustawa o stosunkach pracy w przedsiębiorstwach”, nazwana od nazwisk wnoszących ją senatorów *ustawą Tafta—Hartleya*. Ograniczyła ona istotnie prawo do strajków, uznając za nielegalne strajki polityczne, solidarnościowe, strajki pracowników państwowych i inne. Rząd federalny na podstawie tej ustawy mógł uznać za nielegalny każdy strajk i zabronić kontynuowania go pod groźbą kary sądowej. Szczególnie dotkliwy dla ruchu związkowego był punkt 14b tej ustawy, zezwalający władzom stanowym na ograniczanie swobody działania związków zawodowych, co stworzyło podstawy do przywrócenia odrzuconego w latach trzydziestych zakazu zawierania umów zbiorowych między

związkami zawodowymi a pracodawcami. W latach pięćdziesiątych na podstawie punktu 14b ustawy Tafta—Hartleya wprowadzono zakaz zawierania umów zbiorowych w około 20 stanach USA. W rezultacie w stanach tych płace są niższe niż tam, gdzie są one regulowane na podstawie umów zbiorowych.

Jednocześnie w warunkach długotrwałego napięcia stosunków międzynarodowych nastąpiło stopniowe ograniczanie swobód obywatelskich, narzucanie szerokiemu ogółowi mas pracujących warunków sprzyjających kształtowaniu konformistycznych postaw wobec polityki rządzącej oligarchii. Szczególną rolę w tępieniu wszelkich przejawów niezależnych sądów politycznych odegrała praktyka **badania lojalności pracowników**. Została ona zapoczątkowana natychmiast po proklamowaniu w marcu 1947 r. zimnowojennej „doktryny Trumana”. Na mocy zarządzenia prezydenta badaniami lojalności objęto 2,5 mln pracowników państwowych, 3 mln wojskowych i dalsze 3 mln pracowników firm realizujących rządowe kontrakty zbrojeniowe. Łącznie poddano wówczas kontroli Federalnego Biura Śledczego przeszło 8 mln Amerykanów, a wraz z rodzinami — 20 mln. Ostrze tej operacji, określającej mianem wroga kraju i agenta nieprzyjaciela każdego, kto kiedykolwiek wyraził sceptyczny stosunek do oficjalnej polityki rządowej, było wymierzone z jednej strony przeciwko środowiskom intelektualnym, z drugiej zaś — przeciwko ruchowi robotniczemu. Posłużyło to nie tylko do przekreślenia możliwości rozwoju niezależnego politycznego ruchu robotniczego w wyniku represji przeciwko Komunistycznej Partii USA, lecz również stało się narzędziem ograniczania walki ekonomicznej o uprawnienia pracownicze. Działo się tak zresztą nie tylko w latach „zimnej wojny”, ale praktycznie w ciągu całego minionego ćwierćwiecza.

Zarzut „agentury komunistycznej” był i jest najwygodniejszą formą eliminowania radykalnych odłamów ruchu społecznego. W ten sposób np. w 1962 r. Departament Sprawiedliwości oskarżył związek pracowników przemysłu stalowego o „przeniknięcie doń wpływów komunistycznych” i na tej podstawie Departament Pracy zakazał przedsiębiorstwom wchodzić w jakiegokolwiek układy z tym związkiem. Oskarżenie to miało miejsce w czasie, gdy związek wystąpił z żądaniem podwyżki płacy, skrócenia tygodnia pracy i zabezpieczenia pracy robotnikom wypieranym przez automatyzację.

Ogółem administracja Kennedy’ego oskarżyła przeszło 600 organizacji społecznych o związki z partią komunistyczną i podjęła przeciwko nim śledztwo. Związki zawodowe działające w przedsiębiorstwach dostawców Pentagonu: General Dynamics i Boeing, zostały oskarżone o hamowanie realizacji programu raketowego. Strajki w zakładach należących do tych korporacji potraktowano jako „spisek komunistyczny”.

Ustawę o badaniu lojalności nadal stosuje się wobec wszystkich pracowników zatrudnionych w obsłudze zadań militarnych — zarówno pracowników instytucji i placówek rządowych, jak i przedsiębiorstw prywatnych realizujących zamówienia rządowe. Łączna liczba obywateli USA poddanych tym badaniom przekroczyła już wysokość 20 mln osób, nie licząc ich rodzin.

Negatywna opinia o pracowniku oznacza nie tylko utratę posady państwowej lub związanej z pracą dla państwa, lecz pociąga za sobą trudności ze znalezieniem równorzędnej pracy i może rzutować na los rodziny, potomstwa oraz przyjaciół. W głośnej książce sędziego Sądu Najwyższego, Williama O. Douglasa, ujawniającej powszechność łamania konstytucyjnego prawa swobody przekonań w USA, zwraca się uwagę na nową

straszliwą broń w rękach establiszmentu, jaką jest stosowanie komputerów do rejestracji różnych danych o obywatelach. Za naciśnięciem guzika maszyna dostarcza gromadzonych latami negatywnych danych, przesądzających o nieprzyjęciu na studia czy do pracy ze względu na „predyspozycje buntownicze”⁴³. Z informacji tego typu korzystają ostatnio nie tylko urzędy państwowe i przedsiębiorstwa realizujące zamówienia rządowe, ale coraz więcej różnorodnych firm i uczelni amerykańskich. Gromadzenie i sprzedawanie takich informacji stało się ostatnio nowym zyskownym biznesem, toteż powstają specjalizujące się w tej działalności firmy prywatne. Np. jedna z nich, zajmująca się zbieraniem materiałów obciążających uczestników demonstracji, marszów i podobnych wystąpień protestacyjnych, dysponuje kartoteką obejmującą przeszło 5 mln Amerykanów, którą udostępnia za odpowiednią opłatą.

Zróźnicowany wachlarz płaszczyzn i form urabiania politycznej świadomości mas pracujących USA wpłynął w istotnej mierze na ideologiczne i polityczne zniewolenie robotników przez rządzącą oligarchię. Biorący udział w tych działaniach kompleks militarno-przemysłowy spełniał więc również istotne funkcje wewnętrzne, związane z narzucaniem „pokoju klasowego”, tłumieniem wszelkiego rodzaju przejawów walki klasowej oraz prób zdobywania samodzielności ideologicznej i politycznej przez amerykański świat pracy.

Formy wykorzystywania tej funkcji wewnętrznej militarystyki były w USA różne i zależały od potrzeb oraz możliwości stopniowania wyzysku klasy robotniczej oraz od napięcia walki klasowej.

W okresie powojennym przeważały pośrednie formy

wykorzystywania militarizmu w polityce wewnętrznej:

a) wykorzystywanie zatrudnienia militarnego w celu ograniczania bezrobocia, a zatem i radykalizacji mas;

b) wykorzystywanie atmosfery napięcia międzynarodowego w celu ideologicznego i politycznego rozbrajania klasy robotniczej oraz ograniczania zdobytych uprzednio uprawnień w walce o prawa ekonomiczne.

Do bezpośredniego użycia sił zbrojnych w celu dławienia ruchów społecznych dochodziło bardzo często poza granicami USA — wewnątrz imperium amerykańskiego kapitału monopolistycznego; natomiast wewnątrz metropolii zjawisko to wystąpiło dopiero w końcu lat sześćdziesiątych. Siły zbrojne zostały najpierw wykorzystane do tłumienia buntów pariasów tego kraju — Murzynów, następnie przeciwko ruchom studenckim, a na początku 1970 r. również w celu zdławienia strajku pocztowców. Korzenie tych nowych ważnych zjawisk najpewniej tkwią w ujawnianiu się negatywnych następstw długotrwałej militarystyki gospodarki i polityki Stanów Zjednoczonych.

Otwiera to nowy rozdział w życiu politycznym USA, stwarzający istotne przesłanki ograniczania rozmiarów i roli kompleksu militarno-przemysłowego. Problemy te zostaną zanalizowane w końcowej części niniejszej książki.

MILITARYZACJA NAUKI

Jednym z ważniejszych następstw rewolucji naukowo-technicznej jest gwałtowny wzrost liczby i znaczenia pracowników naukowo-badawczych w strukturze społecznej USA. Już nie genialne indywidualności wynalazców, jak Tomasz Edison, czy badacze uniwersyteckich, jak Albert Einstein, lecz potężny „przemysł wynalazków”, zatrudniający w laboratoriach przemysłowych i uniwersyteckich oraz w rządowych placówkach badawczych około pół miliona wysoko kwalifikowanych specjalistów, uosabia w Stanach Zjednoczonych to, co określa się mianem środowiska naukowo-badawczego. W 1927 r. w Stanach Zjednoczonych pracami badawczymi zajmowało się 19 tys. uczonych i inżynierów. W połowie lat sześćdziesiątych w placówkach realizujących zadania badawcze i wdrożeniowe pracowało przeszło 550 tys. uczonych i inżynierów, łącznie zaś z personelem pomocniczym 800 tys. pracowników.

Z każdych ośmiu uczonych w całej historii ludzkości siedmiu żyje i działa współcześnie. Stany Zjednoczone bezsprzecznie mają największy udział w badaniach naukowych w całym świecie kapitalistycznym. W 1962 r. na każdy tysiąc pracowników najemnych w USA przypadało 10 zatrudnionych w sferze badań naukowo-technicznych, podczas gdy w Anglii 6 osób, a w NRF i Francji — po 4.

Znaczenie tej grupy pracowników określa także nowa rola prac naukowo-badawczych w strukturze gospodarczej USA. „Jeśli badania traktować jako przemysł, to zaliczałyby się one obecnie do czołowej dwunastki gałęzi przemysłowych Stanów Zjednoczonych. Do roku 1970... «przemysł wynalazków» zajmie czołową pozycję w całym przemyśle zarówno pod względem wartości zaangażowanego kapitału, jak i liczby zatrudnionych”¹ — twierdził na konferencji poświęconej społecznym następstwom rewolucji naukowo-technicznej Charles R. DeCarlo, dyrektor do spraw edukacji International Business Machines.

W rezultacie tych przemian ludzie nauki stanowią współcześnie coraz większą grupę społeczną i coraz silniej wpływającą na rozwój społeczny. W tej sytuacji niezbędne jest ustalenie, czy i w jakim stopniu ta ważąca w strukturze społecznej USA grupa jest zainteresowana w militaryzacji gospodarki i polityki swego państwa. Rozmiary i naturę tego zainteresowania mogą ujawnić wskaźniki dwojakiego rodzaju. Po pierwsze, dane liczbowe i fakty obrazujące zakres zaangażowania amerykańskich środowisk naukowo-badawczych w doskonalenie techniki i strategii wojennej, które ujawniają stopień uzależnienia ludzi nauki i placówek badawczych od dotacji militarnych. Po drugie, fakty i opinie świadczące o pozycji ludzi nauki w hierarchii militarnego establishmentu — które odzwierciedlają, w jakim stopniu są zaspokajane aspiracje środowisk naukowych do współdecydowania o sposobach wykorzystania nowych wynalazków technicznych oraz programów sterowania gospodarką i polityką USA.

1. Motywy militaryzacji postępu naukowo-technicznego w USA

Prof. James Conant opowiadał, że gdy podczas pierwszej wojny światowej zaoferował sekretarzowi Departamentu Wojny usługi Amerykańskiego Stowarzyszenia Chemików, któremu wówczas przewodniczył, spotkał się z odpowiedzią, że oferta ta jest zbędna, gdyż Departament Wojny ma już jednego chemika. W tym samym czasie w powołanej do pomocy Departamentowi Marynarki Wojennej komisji naukowców był jeden fizyk i przewodniczący komisji, Tomasz Edison, zaproponował prezydentowi Wilsonowi zaangażowanie także jednego matematyka „na wypadek, gdyby trzeba było coś obliczyć”². Opisana wyżej sytuacja nie była wcale wyjątkowa, gdyż udział naukowców zaangażowanych w prace nad doskonaleniem techniki militarnej we wszystkich państwach imperialistycznych był wówczas nieznaczny. Postęp w technice wojennej dokonywał się bowiem przede wszystkim poprzez odpowiednie przystosowanie rezultatów postępu osiągniętego uprzednio w dziedzinach cywilnych. Dowody historyczne wcale nie potwierdzają rozpowszechnionej opinii, jakoby doskonalenie uzbrojenia zawsze wyprzedzało rozwój techniki i było wykorzystywane później także do potrzeb cywilnych. Jeszcze w czasie pierwszej wojny światowej technika wojenna bazowała w zasadzie na przystosowywaniu wcześniejszych wynalazków cywilnych. Niektóre z nich — jak np. komunikacja telegraficzna i telefoniczna — nadawały się do zastosowania wprost, inne wymagały pewnego dostosowania — w rodzaju opancerzenia i wyposażenia w broń palną statków parowych i parowozów, samochodów i samolotów. Nawet gazy trujące stanowiły owoc wcześniejszych odkryć w zakresie chemii „cywil-

nej". Najbardziej efektywna innowacja militarna w czasie pierwszej wojny światowej — masowe zastosowanie artylerii — również była nie tyle rezultatem prac naukowych nad doskonaleniem tej broni, lecz przede wszystkim osiągniętej wówczas zdolności przemysłu wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych do jej masowej produkcji.

W rzeczywistości więc do czasu pierwszej wojny światowej olbrzymia większość nowych rozwiązań technicznych — będących skonkretyzowaniem rezultatów rozwoju nauki — dopiero znajdowała zastosowanie w produkcji i konsumpcji cywilnej, zanim została zaadaptowana do potrzeb wojennych.

Generalna zmiana sytuacji miała miejsce dopiero podczas drugiej wojny światowej. Zaznaczyła się ona szczególnie silnie w trzech dziedzinach:

1. W pracach nad skonstruowaniem bomby atomowej. Dzięki temu, że w Stanach Zjednoczonych skupiła się znaczna część europejskiej czołówki fizyków-atomistów, wykorzystano rezultaty wcześniejszych fundamentalnych odkryć w dziedzinie fizyki jądrowej, tworząc nową broń, przewyższającą wszystkie poprzednio stosowane środki masowego rażenia i niszczenia.

2. W rozwoju nowych środków przenoszenia broni i transportu sił zbrojnych oraz środków sterowania nimi i ich zwalczania. W tej dziedzinie również spożytkowano rezultaty wcześniejszych badań naukowych, nie uwieńczonych jednak praktycznymi rozwiązaniami technicznymi o charakterze cywilnym. W latach drugiej wojny światowej skonstruowano broń rakietową, radar i radioelektroniczną aparaturę sterowniczą, a w okresie powojennym samoloty wyposażone w silniki odrzutowe. Stany Zjednoczone nie miały poprzednio znaczniejszych osiągnięć w tej dziedzinie, jednakże pod koniec wojny przejęły dorobek III Rzeszy niemieckiej

w zakresie konstrukcji broni rakietowej i silników odrzutowych wraz z niemal całą ekipą uczonych niemieckich pracujących nad V-2.

3. W wypracowaniu naukowych technik sterowania gospodarką wojenną, konstruowania i weryfikowania strategicznych planów operacji wojennych, zbierania i opracowywania informacji wywiadowczych, sprawdzania i kształtowania morale własnej armii i narodu oraz oddziaływania na postawę przeciwnika. Spowodowało to wciągnięcie do realizacji zadań militarnych specjalistów z różnych dziedzin: ekonomistów, socjologów, statystyków, psychologów, historyków, filologów itp.

Angażowanie naukowców oraz placówek naukowo-badawczych i konstrukcyjno-wdrożeniowych do realizacji zadań militarnych w latach drugiej wojny światowej stanowiło jednak zaledwie skromne początki późniejszej gwałtownej militaryzacji nauki, jaka miała miejsce w USA w latach „zimnej wojny” oraz wojny indochińskiej. U źródeł tego procesu legły dwojakie przyczyny: Po pierwsze, omówione w poprzednich rozdziałach ekonomiczne i polityczne motywy zainteresowania burżuazji amerykańskiej w przesądzaniu problemów polityki międzynarodowej za pomocą wyścigu zbrojeń i środków przemocy militarnej. Po drugie, specyfika amerykańskiego kapitalizmu państwowo-monopolistycznego, preferującego militarne spożytkowanie owoców rewolucji naukowo-technicznej.

Nowy poziom sił wytwórczych przerósł możliwości kapitałowe i organizacyjne największych nawet monopolii, takich jak General Motors czy General Electric. Żaden z nich nie był w stanie sięgnąć po monopol w zakresie nowych technologii związanych z wykorzystaniem energii atomowej czy rozwojem raketowo-odrzutowych środków komunikacji. Wysokość nakła-

dów niezbędnych do opracowania projektów technicznych i technologicznych (które w przypadku energii jądrowej czy techniki raketowej wynosiły po około 2 mld dolarów) znacznie przekracza rozmiary ryzyka możliwego do przyjęcia przez monopole i finansujące je banki. Również po zakończeniu prac konstrukcyjno-technologicznych realizacja znacznej większości niezwykle złożonych projektów wymaga kojarzenia możliwości produkcyjnych całej „drabiny poddostawców”, obejmujących niekiedy setki i tysiące firm różnego kalibru włącznie z największymi koncernami. *Praktyka minionego ćwierćwiecza wielokrotnie potwierdziła, że jedynym skutecznym środkiem rozwijania nauki i produkcji na obecnym poziomie sił wytwórczych jest skoncentrowanie środków i dyspozycji w ręku państwa.*

Oligarchia monopolistyczna w Stanach Zjednoczonych dysponowała jednak dostateczną siłą, by narzucić państwu najbardziej korzystny dla siebie program i sposób organizowania postępu poprzez skierowanie głównego nurtu rewolucji naukowo-technicznej na „rewolucję w uzbrojeniu”. Taki kierunek aktywności państwa był wielorako użyteczny dla kapitału monopolistycznego.

Przedewszystkim podporządkowano w ten sposób działalność państwa w dziedzinie organizacji nauki dążeniom do utrzymania panowania systemu kapitalistycznego w ogóle, a w szczególności zabezpieczania ekspansji monopolu amerykańskich w całym współczesnym świecie kapitalistycznym. Jednocześnie ograniczono kontrolowany przez państwo postęp techniczny do dziedzin nie konkurencyjnych wobec tych, w których monopole przemysłowe umocniły swoje pozycje w oparciu o dotychczasowy poziom rozwoju nauki i techniki. Ponadto — jak dowodziły fakty przyto-

czone w rozdziale trzecim — militarny kierunek aktywności państwowej umożliwiał monopolom zyskowy udział w realizacji programów zbrojeniowych, poszerzając sferę ich aktywności produkcyjnej. Korzystały z tego także prywatne instytuty naukowo-badawcze, które mogły opracowywać nowe zadania badawcze i wdrożeniowe za państwowe pieniądze.

Taki układ stanowił najdogodniejszą płaszczyznę przerzucania kosztów postępu naukowo-technicznego na barki całego społeczeństwa (finansującego ten postęp za pośrednictwem podatków i inflacji) oraz reprivatyzowania jego rezultatów przez monopole — czerpiące zyski z programów badawczych i wdrożeniowych oraz przejmujące gotowe licencje bez nakładów finansowych i ryzyka związanego z poszukiwaniami nowych rozwiązań.

Militarny kierunek dalszych prac naukowo-badawczych w Stanach Zjednoczonych został przesądzony w ostatnich miesiącach drugiej wojny światowej i wkrótce po jej zakończeniu, przy podejmowaniu decyzji w sprawie użycia broni atomowej oraz charakteru dalszych prac nad wykorzystaniem energii jądrowej. Mimo dość silnych w społeczeństwie amerykańskim tendencji do utrwalania współpracy państw koalicji antyfaszystowskiej i skutecznego wypłenienia źródeł militaryzmu rządząca oligarchia USA postanowiła wykorzystywać środki przemocy militarnej, a zwłaszcza posiadany wówczas monopol broni atomowej, w celu podporządkowania sobie świata. W istocie ostatni dramatyczny akord drugiej wojny światowej, jakim było zniszczenie za pomocą broni atomowej Hiroszimy i Nagasaki, stanowił przygrywkę do przekreślenia sojuszniczych stosunków ze Związkiem Radzieckim i rozpoczęcia „zimnej wojny”³.

Kontynuacją tej polityki było podjęcie w USA

natychmiast po wojnie prac nad doskonaleniem broni atomowej, a następnie wodorowej, oraz strategia „szantażu nuklearnego”. Zdecydowanie odrzucano projekty pokojowego wykorzystania energii jądrowej, zapobieżenia wyścigowi zbrojeń jądrowych w drodze ujawnienia wyników badań w tej dziedzinie i prowadzenia ich pod kontrolą Organizacji Narodów Zjednoczonych lub specjalnie powołanego w tym celu organu międzynarodowego.

Nie słuchano głosów licznych uczonych amerykańskich, którzy ostrzegali przed możliwością szybkiej utraty monopolu atomowego i zwracali uwagę, iż zapoczątkowany przez USA wyścig zbrojeń jądrowych może doprowadzić do utraty przywileju absolutnego bezpieczeństwa Stanów Zjednoczonych na swym własnym terytorium. Szczególnie trafne okazały się ostrzeżenia amerykańskiego chemika, laureata nagrody Nobla, Irvinga Langmuira, który po wizycie w Związku Radzieckim w listopadzie 1945 r. zapowiadał, iż za trzy lata monopol amerykański na broń atomową zostanie zlikwidowany (miał rację — pierwsza radziecka bomba atomowa została wypróbowana w 1949 r.). Przewidywał on, że jeśli Stany Zjednoczone nie zrezygnują same z monopolu atomowego na rzecz pokojowych badań pod kontrolą międzynarodową, za dziesięć lat nastąpi kryzys atomowy, przekreślający sensowność narzuconego przez USA wyścigu w tej dziedzinie zbrojeń⁴.

Rezultatem narzuconego przez Stany Zjednoczone wyścigu zbrojeń atomowych było potwierdzenie także i w tym wypadku wyższej efektywności systemu socjalistycznego. Mimo konieczności odbudowy ze zniszczeń wojennych Związek Radziecki sprostał nowym zadaniom i szybko zniweczył monopol USA na broń atomową i środki jej przenoszenia. Doprowadziło to do sytuacji „pata nuklearnego”, w której broń jądrowo-

-raketowa praktycznie straciła swą użyteczność jako aktywne narzędzie polityki militarnej. Prof. Amitore Etzioni trafnie podsumował rezultaty skierowania prac badawczych i wdrożeniowych na wyścig zbrojeń jądrowo-rakietowych. „Pozycja Stanów Zjednoczonych spadała kolejno od monopolu atomowego (do 1950 r.) do przewagi jądrowej (do 1956 r.), a następnie do parytetu jądrowego (trwającego w przybliżeniu do roku 1959), aż w 1960 r. kraj nasz znalazł się w bezpośrednim zasięgu uderzenia raketowego”⁵.

Sytuacja ta stworzyła konieczność ponownego rozważenia celowości kontynuowania wyścigu zbrojeń. Wielu reprezentantów środowisk naukowych opowiadało się za rezygnacją z tej kosztownej, niebezpiecznej i bezużytecznej polityki, postulując podjęcie wysuwanych przez stronę radziecką propozycji zamrożenia i redukcji zbrojeń oraz nakierowania potencjału badawczego na pokojowe wykorzystanie energii jądrowej. Stanowisko takie — obok cytowanego prof. A. Etzioni — reprezentował także prof. Charles E. Osgood⁶. Profesor Seymour Melman, prowadzący w ramach Instytutu Studiów nad Wojną i Pokojem przy Uniwersytecie Kolumbia prace nad środkami inspekcji porozumień rozbrojeniowych, zaprezentował konkretny i udokumentowany program zastąpienia wyścigu zbrojeń pokojowym wyścigiem dwu czołowych supermocarstw. Zdecydowanie zakwestionował on wysuwane przez ośrodki promilitarystyczne twierdzenia, jakoby nie było skutecznych środków kontroli ograniczenia i redukcji zbrojeń nuklearnych. Prof. Melman przedstawił także niezwykle szczegółowy program przestawienia przemysłu na tory pokojowe oraz wykorzystania potencjału naukowo-badawczego do celów zgodnych z potrzebami społeczeństwa amerykańskiego⁷. Wszyscy wspomniani autorzy polemizowali

z rozpowszechnionym w USA poglądem, jakoby kraje socjalistyczne nie były zainteresowane w rzeczywistym odprężeniu w stosunkach międzynarodowych.

Publikacje te nie stanowiły bynajmniej wyjątku: reprezentowały one dość żywotne w amerykańskich środowiskach naukowych tendencje pokojowego wykorzystania energii badawczej. Tendencje te wynikały z poczucia odpowiedzialności za rezultaty swej pracy, przy jednoczesnej świadomości sprzecznych z interesem społecznym sposobów wykorzystania owoców postępu naukowego przez kierownictwo polityczne Stanów Zjednoczonych.

Jednakże i tym razem — podobnie jak w latach powojennych — koła decydujące o polityce, a także o kierunkach rozwoju nauki, kierując się własnym egoistycznym interesem podjęły decyzję kontynuowania wyścigu zbrojeń na poziomie jądrowo-rakietowym. Popierano tych naukowców, którzy opracowywali zgodne z taką polityką ekspertyzy, koncepcje strategiczne oraz ich ideologiczne uzasadnienia. Stworzono i propagowano swoistą ideę „pacyfizmu nuklearnego”, opartą na założeniu, że produkowanie broni grożącej straszliwymi zniszczeniami obydwu stronom jest najlepszym środkiem zapewnienia pokoju światowego — lepszym niż zamrożenie zbrojeń nuklearnych i kontrolowana rezygnacja z ich rozwoju⁸. Podstawowa zasada polityki militarnej Stanów Zjednoczonych w latach sześćdziesiątych stanowiła jednocześnie generalną wytyczną dalszego koncentrowania głównego nurtu prac naukowo-badawczych na opracowywaniu nowych środków masowego zniszczenia. Zasadę tę wyraził jasno Albert Wohlstetter, jeden z czołowych wówczas specjalistów w dziedzinie strategii nuklearnej: „Posiadanie ubezpieczonych sił odwetowych wpływa stabilizująco nie tylko na odstraszanie od zamierzonego ataku, lecz

również stwarza dla obydwu stron silną pokusę zredukowania możliwości wybuchu wojny jądrowej”⁹. Udowodnianiem tej tezy zajęło się liczne grono teoretyków, angażujących autorytet nauki do przekonania własnego i innych narodów o celowości kontynuowania straszliwego wyścigu¹⁰.

Jednocześnie od początku lat sześćdziesiątych wprzęgnięto naukę amerykańską do wzbogacenia arsenału technicznych środków walki przeciwko ruchom narodowowyzwoleńczym. W kilka lat później wprowadzono do uzbrojenia amerykańskich sił zbrojnych szereg nowych, wydajniejszych operacyjnie środków przerzutu wojsk, które znacznie zwiększyły strategiczną ruchliwość sił zbrojnych Stanów Zjednoczonych oraz ich zdolność do działań interwencyjnych. Nad wszystkimi tymi przedsięwzięciami pracowały ośrodki naukowo-badawcze w USA.

O kierunkach rozwoju aktywności naukowo-badawczej w okresie powojennego ćwierćwiecza nigdy nie decydowały naukowe analizy potrzeb narodu amerykańskiego czy intencje poszczególnych środowisk lub czołowych autorytetów naukowych. Nadrzędnym motywem były i są interesy panującej w Stanach Zjednoczonych oligarchii państwowo-monopolistycznej: zabezpieczanie jej panowania i zysków zarówno we wnętrzu metropolii, jak i w imperium rozbudowywanym w całym świecie kapitalistycznym. Te interesy przesądzały, że główny nurt prac naukowo-badawczych i konstrukcyjno-wdrożeniowych został nakierowany na doskonalenie techniki wojskowej.

W następstwie takiej polityki regułą stało się nowe zjawisko wyprzedzania cywilnych rozwiązań postępu technicznego w kluczowych, najbardziej nowoczesnych dziedzinach przez rozwiązania militarne.

Potwierdzają to bezspornie różnorodne dane i fakty,

ujawniające jednocześnie, że nie było to bynajmniej rezultatem przypadkowego wcześniejszego dochodzenia naukowców do rozwiązań wojennych niż cywilnych, lecz następstwem celowego stymulowania militarnego kierunku prac badawczych i wdrożeniowych przez system dotacji i zamówień federalnych.

2. Struktura nakładów na prace badawcze i wdrożeniowe

Istnieje kilka wskaźników charakteryzujących stopień i kierunki militaryzacji nauki w USA poprzez politykę dotacji i zamówień państwowych. Na szczególną uwagę zasługują dane dotyczące udziału rządu federalnego w nakładach na prace badawcze i konstrukcyjno-wdrożeniowe oraz przydziału dotacji państwowych dla poszczególnych agend rządu federalnego i poszczególnych gałęzi przemysłu amerykańskiego.

Udział rządu federalnego w nakładach na prace badawcze przed drugą wojną światową był nieznaczny i nie przekraczał $\frac{1}{5}$ wszystkich środków przeznaczanych na te cele. W czasie drugiej wojny światowej wydatki państwowe przekroczyły $\frac{2}{3}$ ogólnych nakładów na prace badawcze i utrzymywały się na tym poziomie w latach powojennych. Rząd federalny wziął więc na siebie główny ciężar gwałtownego wzrostu wydatków na postęp naukowo-techniczny, co znajduje odzwierciedlenie w danych zawartych w tabeli 35.

Analiza nakładów rządu federalnego na prace badawcze ujawnia trzy wyraźne fale wzrostu, związane z okresami zwiększenia roli sił i środków militarnych w rozstrzyganiu problemów polityki zagranicznej USA.

Pierwsze stadium intensyfikacji nakładów państwo-

Tabela 35

Nakłady na prace badawcze i wdrożeniowe w USA¹¹

(w cenach bieżących)

Rok	Nakłady ogółem (w mln dol.)	z tego:					
		rządu federalnego		przemysłu		uniwersytetów i niedochodowych korporacji *	
		mln dol.	proc. wszyst- kich wy- datków	mln dol.	proc. wszyst- kich wy- datków	mln dol.	proc. wszyst- kich wy- datków
1930	166	24	14	116	70	26	15
1941	900	370	41	510	57	20	2
1942	1 070	490	46	560	52	20	2
1945	1 520	1 070	70	430	28	20	2
1946	1 780	910	51	840	47	30	2
1947	2 260	1 160	51	1050	47	50	2
1948	2 610	1 390	53	1 150	44	70	3
1950	2 870	1 610	56	1180	41	80	3
1951	3 360	1 980	59	1300	39	80	2
1952	3 750	2 240	60	1430	38	80	2
1953	5 260	2 760	54	2240	43	160	3
1954	5 660	3 120	55	2365	42	175	3
1955	6 200	3 500	56	2510	40	190	4
1956	8 370	4 820	58	3330	40	220	2
1957	9 810	6 105	62	3455	35	250	3
1958	10 810	6 840	63	3700	34	270	3
1959	12 430	8 070	65	4070	33	290	2
1960	13 620	8 770	64	4540	33	310	3
1961	14 380	9 220	64	4810	33	350	3
1962	15 610	10 045	64	5175	33	390	3
1963	17 350	11 340	65	5565	32	445	3
1964	20 000	14 000	70	5500	28	500	2
1965	21 000	15 000	71	5500	26	500	2
1966	22 220	14 070	63	7210	33	940	4
1967	23 800	16 500	70	6300	26	1000	4
1968	25 500	17 100	67	7400	29	1000	4
1969	26 200	16 200	62	9000	35	1000	3
1970	27 500	16 900	61	9300	34	1300	5

wych nastąpiło w okresie drugiej wojny światowej; udział środków państwowych w ogólnych nakładach na prace badawcze osiągnął wówczas 70%. Drugie stadium wzrostu wiązało się z okresem „zimnej wojny” oraz konfliktu koreańskiego (lata 1949—1954); przeciętne roczne nakłady państwa na prace badawcze i wdrożeniowe zwiększyły się wówczas przeszło trzykrotnie w porównaniu z okresem drugiej wojny światowej. Następny okres, charakteryzujący się zarówno wzrostem bezwzględnej wielkości nakładów państwowych, jak i ich udziału we wszystkich nakładach na prace badawcze i wdrożeniowe w USA, był związany z wyścigiem zbrojeń rakietowo-jądrowych trwającym przez cały okres prezydentury Eisenhowera oraz jego następców aż do 1965 r. Otwarte zaangażowanie się Stanów Zjednoczonych w wojnę w Indochinach spowodowało wzrost wydatków państwowych na produkcję broni konwencjonalnej i osłabienie tempa wzrostu nakładów rządowych na prace badawcze i wdrożeniowe.

W pierwszych latach prezydentury Nixona zintensyfikowano ponownie badania nad bronią strategiczną; tendencja ta załamała się jednak w warunkach kryzysu gospodarczego na początku lat siedemdziesiątych.

Ogólna suma nakładów państwowych na prace badawcze i wdrożeniowe obejmuje również dotacje na cele o charakterze cywilnym, jednakże stanowią one tylko około $\frac{1}{10}$ wszystkich nakładów. Dowodzi tego przede wszystkim podział funduszy państwowych pomiędzy poszczególne agendy rządu federalnego (por. tabela 36).

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 36, na trzy podstawowe agendy realizujące zadania militarne — Departament Obrony, Komisję Energii Atomowej i Krajową Administrację Aeronautyki i Prze-

Tabela 36

Podział dotacji państwowych na prace badawcze i wdrożeniowe między agendy rządu federalnego¹²

Agendy rządowe	1961/1962		1964/1965		1966/1967		1968/1969	
	mln dol.	proc.	mln dol.	proc.	mln dol.	proc.	mln dol.	proc.
Departament Obrony	6618	71,4	6628	48,2	6808	45,0	7605	48,9
Komisja Energii Atomowej	1111	12,0	1241	9,0	1270	8,4	1400	9,0
Krajowa Administracja Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej	742	8,0	4555	33,1	4993	33,1	5126	32,9
Departament Zdrowia, Oświaty i Opieki Społecznej oraz Krajowa Fundacja Naukowa	451	4,8	655	4,8	1048	7,0	—	—
Departament Rolnictwa	148	1,6	204	1,5	225	1,5	—	—
Pozostałe agendy	210	2,2	470	3,4	755	5,0	1429	9,2
Razem	9280	100	13753	100	15099	100	15560	100

strzeni Kosmicznej — przypadało około 90% wszystkich wydatków rządowych na prace badawcze. Na realizację zadań postępu naukowo-technicznego we wszystkich dziedzinach cywilnych, znajdujących się w gestii pozostałych 21 agend rządowych, pozostawało zaledwie około 10%.

Dane oficjalne nie odzwierciedlają jednak rzeczywistych rozmiarów wydatków rządowych na doskonalenie systemów uzbrojenia. Według szacunków wybitnego socjologa amerykańskiego, Daniela Bella, rzeczywiste nakłady na prace badawcze i wdrożeniowe o charakterze militarnym są o blisko połowę większe, niż podają źródła oficjalne, ponieważ Pentagon i pokrewne mu agendy znaczną część takich wydatków umieszczają w pozycjach: „zamówienia i zakupy”¹³. John S. Tompkins zwraca uwagę na istnienie tzw. „czarnego funduszu” przeznaczonego na prace badawcze o ściśle tajnym charakterze (np. w rodzaju dotacji na zaprojektowanie samolotów szpiegowskich: U-2, następnie A-11). Środki te, wynoszące obecnie około 1 mld dolarów rocznie, ukrywane są w różnych pozycjach oficjalnego budżetu (np. projekt U-2 finansowano z pozycji „wynagrodzenie wojskowych”). Innym ukrytym źródłem dotacji jest fundusz nadzwyczajny Departamentu Obrony, wydatkowany według uznania sekretarza obrony. W 1964 r. wynosił on 184,2 mln dolarów¹⁴.

Niezależnie od wysokości rzeczywistych nakładów państwowych jest oczywiste, że cele militarne dominują wśród wszystkich prac badawczych i wdrożeniowych prowadzonych w USA. Przyznają to otwarcie w oficjalnych wypowiedziach i publikacjach przedstawiciele administracji. I tak np. prezydent John F. Kennedy tak scharakteryzował rolę i cele rządu w sferze badań naukowych: „Rząd federalny jest obec-

nie głównym źródłem finansowania działalności badawczej i wdrożeniowej w USA. Większość środków wydatkowanych na badania trafia do prywatnych kontrahentów za pośrednictwem Departamentu Obrony, Krajowej Administracji Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej oraz Komisji Energii Atomowej. Przy realizacji zadań związanych z obroną, kosmosem i energią atomową pracuje $\frac{2}{3}$ wszystkich wykwalifikowanych kadr, jakimi dysponujemy w celu opracowywania problemów naukowych i technicznych. Te rodzaje działalności wywierają również istotny wpływ na kierunki i stan kształcenia kadr naukowych i inżynierskich”¹⁵.

Konsekwencją takiej polityki jest również nierównomierny rozwój postępu naukowo-technicznego w różnych gałęziach gospodarki amerykańskiej. Rząd federalny wspiera swymi dotacjami głównie te gałęzie przemysłu, które mają największy udział w realizacji programów wojennych (por. tabela 37).

Na gałęzie przemysłu najściślej związane z produkcją wojenną — lotniczo-rakietowy i elektroniczny — w 1953 r. przypadało 44%, a w 1970 r. 57% wszystkich nakładów państwowych i prywatnych na prace badawcze i wdrożeniowe w przemyśle USA. Te dwie gałęzie otrzymują 84% wszystkich sum wydatkowanych na te cele przez rząd federalny. Jednocześnie dotacje państwowe dla innych gałęzi przemysłu są w decydującej mierze przeznaczane na opracowywanie nowych rodzajów uzbrojenia oraz sprzętu i materiałów niezbędnych do ich produkcji: środków transportu, płynnych i stałych paliw, materiałów wybuchowych i trujących itp.

Według przewidywań specjalistów amerykańskich dysproporcje nakładów rządowych na postęp w poszczególnych gałęziach przemysłu będą się utrzymy-

Tabela 37

Udział rządu federalnego w ogólnych nakładach na prace badawcze i wdrożeniowe w przemyśle USA¹⁶

Gałąź przemysłu	1953		Udział nakładów rządow- ych w proc.	1970		Udział nakładów rządow- ych w proc.
	wydatki w mln dol.			wydatki w mln dol.		
	Ogółem	w tym nakłady rządowe		Ogółem	w tym nakłady rządowe	
Lotniczo-rakie- towy	758	640	84	6 300	5 175	82
Elektroniczny i radiotechni- czny	856	463	54	4 535	2 785	61
Chemiczny	361	9	2	1 800	200	11
Maszynowy	319	57	18	1 650	425	26
Samochodowy i stoczniowy	300	30	10	1 650	450	27
Naftowy	146	8	5	525	85	16
Narzędziowy	172	77	45	520	80	15
Hutniczy	60	5	8	300	25	8
Gumowy	54	—	—	210	10	5
Spożywczy	54	2	4	200	10	5
Wyrobow meta- lowych	103	33	32	180	25	14
Silikatowo-cera- miczny	38	1,5	4	160	15	9
Celulozowo-pa- pierniczy	27	—	—	110	10	9
Tekstylno-odzie- żowy	28	—	—	60	—	—
Inne	388	28	7	600	285	48
Razem	3664	1353,5	37	18 800	9 580	51

wać również w latach siedemdziesiątych. Według prognozy opublikowanej w *Business Week* ogólne nakłady na prace badawcze i wdrożeniowe wzrosną do około 50 mld dolarów w 1980 r., a rząd federalny nadal będzie stymulować koncentrację aktywności

w tej dziedzinie na doskonaleniu techniki wojennej. Według tych przewidywań na najbardziej uprzywilejowanej pozycji nadal będzie się utrzymywał przemysł lotniczo-rakietowy, któremu przypadnie 11 mld dolarów. Drugie miejsce ma w dalszym ciągu zajmować przemysł elektroniczny, który będzie dysponować sumą 9 mld dolarów na prace badawcze i wdrożeniowe. Dalsze miejsca przypadną przemysłom: maszynowemu i chemicznemu — po 4 mld dolarów ¹⁷.

Następstwem postępującej intensyfikacji prac nad doskonaleniem techniki wojennej jest opracowywanie w coraz szybszym tempie nowych, bardziej złożonych i bardziej kosztownych rodzajów broni. Z punktu widzenia rozpatrywanego tu problemu szczególnie warto podkreślić rosnący udział prac badawczych i konstrukcyjno-wdrożeniowych przy produkcji nowych generacji broni. I tak np. rozmiary prac tego rodzaju przy przygotowywaniu projektów kolejnych wersji bombowców strategicznych typu Boeing wzrastały następująco: B-17 (oddany do produkcji w 1937 r.) — 200 tys. roboczogodzin, B-52 (1955) — 4085 tys. roboczogodzin, B-58 (1957 r.) — 9340 tys. roboczogodzin, B-70 (1965 r.) — 14,5 tys. roboczogodzin. Prace badawczo-wdrożeniowe pochłonęły około 33% łącznych kosztów budowy atomowych okrętów podwodnych i 42% kosztów rakiet balistycznych typu Polaris ¹⁸.

W przypadku zaś nowej generacji pocisków wielogłowicowych typu Posejdon czy Minuteman III oraz systemów przeciwrakietowych odsetek ten przekracza 50%. Dla porównania warto podać, że przy produkcji cywilnej koszty tego rodzaju wynoszą przeciętnie około 7,5%.

Tak więc i te dane obrazują stopień zaangażowania pracowników badawczych przy realizacji zadań militarnych. Rosnąca „naukochłonność” przemysłu wojen-

nego powoduje napływ specjalistów do „zmilitaryzowanych” placówek badawczych i konstruktorskich — zjawisko to określane jest w USA mianem „wewnętrznego drenażu mózgów”. Proces ten stopniowo obejmuje wszystkie liczące się placówki naukowe w Stanach Zjednoczonych, powodując wprzęganie całych zespołów badawczych w służbę kompleksu militarno-przemysłowego.

3. Militaryzacja placówek naukowo-badawczych

Istotnym czynnikiem wpływającym na zacieśnianie powiązań środowisk naukowych z militarnymi agendami rządu federalnego jest praktyka lokowania zamówień na prace badawcze i wdrożeniowe o charakterze militarnym w laboratoriach przemysłowych, uniwersyteckich placówkach badawczych oraz w instytutach naukowych działających na statusie niedochodowych korporacji. W 1970 r. w instytucjach państwowych wykorzystano tylko 14% funduszu federalnego na prace badawcze i wdrożeniowe. Większość, bo około 70%, jest przeznaczona na sfinansowanie zamówień rządowych w laboratoriach towarzystw przemysłowych, pozostałą zaś część funduszy otrzymują uniwersytety i niedochodowe korporacje badawcze. Umożliwia to angażowanie szerokiego kręgu personelu badawczego do realizacji zadań militarnych oraz pośrednie wciąganie w orbitę kompleksu militarno-przemysłowego całych ośrodków naukowych. Stawia to często-kroć pracowników tych placówek wobec alternatywy uczestniczenia w realizacji korzystnych dla ich zakładu zamówień zbrojeniowych bądź rezygnacji z warsztatu naukowego, pozycji i pracy. Jest to ciężka próba, któ-

rej — jak świadczą przykłady podawane przez Roberta Junkga w książce o losach fizyków jądrowych — często nie są w stanie przejść w zgodzie ze swymi przekonaniami nawet zdeklarowani antymilitaryści.

Tabela 38

Wykorzystanie środków federalnych na prace badawcze i konstrukcyjno-wdrożeniowe w latach 1953—1970¹⁹

Placówki naukowo-badawcze	1953		1960		1965		1970	
	mld dol.	proc.	mld dol.	proc.	mld dol.	proc.	mld dol.	proc.
Rządu federalnego	1,1	20,0	1,7	12,4	3,1	15,1	3,8	14,0
Przemysłu prywatnego	3,6	70,0	10,5	76,7	14,2	69,4	18,7	70,0
Wyższych uczelni i niedochodowych korporacji	0,5	10,0	1,5	10,9	3,2	15,5	4,5	16,0
Razem	5,2	100	13,7	100	20,5	100	27,0	100

Jak wskazują dane przedstawione w tabeli 38, przez cały badany okres większość środków trafiała do **prywatnych laboratoriów i biur konstrukcyjnych związanych z przemysłem**. Wzrastająca nieprzerwanie koniunktura dla tego rodzaju przedsiębiorczości doprowadziła do powstania swoistego „przemysłu wynalazków”. Składają się nań liczne laboratoria działające bądź jako samodzielne firmy, bądź jako oddziały korporacji przemysłowych — nastawione głównie na realizację zamówień rządowych — bezpośrednio lub za pośrednictwem głównych dostawców uzbrojenia. Szczególnie szybki wzrost liczby firm prowadzących prace badawcze i wdrożeniowe zanotowano na początku lat sześćdziesiątych, w wyniku gorączkowego tempa wprowadzania nowych systemów uzbrojenia, zwłaszcza broni

rakietowej. O ile w 1960 r. było 5 tys. takich firm zatrudniających ponad tysiąc osób, to już w następnym roku ich liczba wzrosła do 12 tys. Również w tej sferze — podobnie jak przemyśle zbrojeniowym — występuje zjawisko koncentracji zamówień rządowych. W 1961 r. na 10,5 tys. firm badawczych przypadało zaledwie 5% zadań i funduszy ulokowanych przez agendy rządowe w laboratoriach przemysłowych, zaś 86% zamówień realizowało 391 czołowych laboratoriów, zatrudniających powyżej 5 tys. osób i najczęściej stanowiących oddziały dużych koncernów zbrojeniowych²⁰.

Wśród głównych kontrahentów Pentagonu w dziedzinie prac badawczych i wdrożeniowych powtarzają się najwięksi dostawcy uzbrojenia. Realizują oni tego rodzaju zamówienia we własnych laboratoriach, bądź też na zasadzie umów z placówkami badawczymi wyższych uczelni i tzw. „niedochodowych korporacji”. Tylko w 1968 r. Departament Obrony zawarł kontrakty na prace badawcze i wdrożeniowe na sumę 3,6 mld dolarów (stanowiącą 55% ogólnych wydatków Pentagonu na tego typu cele) z dziesięcioma monopolami przemysłowymi: General Electric, Western Electric, General Dynamics, Lockheed, McDonnell-Douglas, North American-Rockwell, Boeing, Martin-Marietta, Hughes Aircraft i Aerojet General.

Drugie miejsce wśród kontrahentów rządowych w tej dziedzinie zajmują **wyższe uczelnie**. Ich udział w ogólnych nakładach rządu na badania w latach sześćdziesiątych wahał się w granicach 11—13%. Jednakże dla uniwersytetów rola zamówień rządowych jest nieporównanie większa, bowiem np. w 1968 r. 75% wszystkich badań uniwersyteckich realizowano na zlecenie i za pieniądze agend rządowych. Miernikiem szybkiego wzrostu tego typu zamówień jest fakt zwiększenia do-

tacji na badania o charakterze militarnym na wyższych uczelniach ze 100 mln dolarów w 1945 r. do 2,5 mld dolarów w 1965 r.

Także i tu występuje tendencja do koncentracji zamówień na prace badawcze o charakterze militarnym w czołowych ośrodkach uniwersyteckich. Wprawdzie w realizacji programów badawczych prowadzonych na zlecenie różnych agend militarnego establiszmentu bierze udział około 1400 wyższych uczelni, jednakże zdecydowana większość środków przypada czołowym uniwersytetom, dysponującym najbardziej wykwalifikowanymi kadrami i najlepiej wyposażonymi laboratoriami. W 1966 r. 54 uczelnie otrzymały od Pentagonu zamówienia na prace badawcze o wartości ponad miliona dolarów. Wartość kontraktów głównych realizatorów militarnych programów badawczych w tym samym roku wynosiła: Massachusetts Institute of Technology — 98 mln dolarów, uniwersytet J. Hopkina — 54 mln dolarów, uniwersytet Standforda — 30,7 mln dolarów, Uniwersytet Kalifornijski — 19 mln dolarów. Zadania Krajowej Administracji Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej realizuje 150 uniwersytetów, lecz przeszło 80% ogólnej wartości jej kontraktów z wyższymi uczelniami przypada 20 uniwersytetom. Komisja Energii Atomowej przekazuje około 100 mln dolarów rocznie swemu największemu kontrahentowi wśród uczelni — Uniwersytetowi Kalifornijskiemu, który m. in. realizuje wszystkie prace badawcze w państwowym laboratorium atomowym w Los Alamos.

Oprócz kontraktów rządowych placówki badawcze wyższych uczelni przyjmują od koncernów przemysłowych poważne zamówienia na prace związane z doskonaleniem sprzętu techniczno-bojowego, występując w roli swego rodzaju poddostawców, z tym że nie dostarczają one wyrobów przemysłowych, lecz ich pro-

jekty. Pracownicy naukowcy uczelni angażowani są też do udziału w tego rodzaju pracach w prywatnych laboratoriach przemysłowych. Stąd więc bierze się rozpowszechniona w minionym ćwierćwieczu praktyka rozbudowy zakładów przemysłu zbrojeniowego, a zwłaszcza jego laboratoriów i biur projektowych w okolicach wielkich ośrodków uniwersyteckich. W pobliżu Massachusetts Institute of Technology w latach 1950—1955 zbudowało swoje placówki badawcze 39 prywatnych korporacji, a do 1962 r. — już 385. W całym stosunkowo niewielkim stanie Massachusetts działa obecnie 780 przemysłowych oraz 20 państwowych laboratoriów i biur konstrukcyjnych. Inne wielkie skupiska ośrodków badawczych firm przemysłowych, bazujących na współpracy ze specjalistami z wyższych uczelni, istnieją w Los Angeles (210 firm) oraz w Palo-Alto — miasteczku uniwersyteckim w okolicach San Francisco, w którym mieści się uniwersytet Standforda (56 firm).

Powiązanie działalności badawczej wyższych uczelni z przemysłem wojennym wpłynęło na ukształtowanie się nowej formy organizacyjnej — powstały tzw. „kompleksy naukowo-przemysłowe”, czyli współpracujące ze sobą zespoły laboratoriów, zakładów doświadczalnych oraz przedsiębiorstw tych gałęzi przemysłu, w których udział złożonych prac badawczych i konstrukcyjnych jest szczególnie wysoki. Zespoły te są skupione na wydzielonych i specjalnie przygotowanych do tego celu terytoriach. Pierwszy taki kompleks powstał w 1951 r., a w 1969 r. było ich już 130. Wprawdzie nie wszystkie realizują programy militarne, jednak większość z nich powstaje w oparciu o tego rodzaju zadania — najbardziej „naukochłonne” i jednocześnie najlepiej opłacane.

Zyskowość prac badawczych o charakterze mili-

tarnym skłania część naukowców do bezpośredniego zajmowania się sprzedażą usług własnych i swoich kolegów. J. Ridgeway, autor książki pt. *Zamknięte korporacje: kryzys uniwersytetów amerykańskich* ²¹, przytacza wiele przykładów tego rodzaju. Profesorska firma Simulmatics prowadzi tajne badania na użytek Pentagonu w Wietnamie Południowym. W jej siedzibie w Sajgonie ekipa amerykańskich naukowców przesłuchuje schwytanych partyzantów i Wietnamczyków podejrzanych o współpracę z Narodowym Frontem Wyzwolenia Wietnamu Południowego i opracowuje programy pacyfikacji. Kontrakt firmy z Pentagonem opiewał w 1967 r. na sumę 700 tys. dolarów. Prof. Keeve Siegel z Uniwersytetu Michigan wespół z 25 kolegami i absolwentami uczelni założył firmę Conduccion, produkującą instalacje radarowe oraz elektroniczne przyrządy optyczne. Na Uniwersytecie Teksaskim grupa profesorów założyła firmę Tracor, której roczne obroty w wysokości 50 mln dolarów zostały osiągnięte głównie dzięki pracom o przeznaczeniu militarnym. Swoistym rekordzistą w tej dziedzinie jest profesor uniwersytetu Harvarda, Sterling Livingston, który wraz z byłym sekretarzem marynarki wojennej, Paulem Ignatiusem, założył sześć przedsiębiorstw. W sferze zainteresowań obrotowego profesora znalazły się zarówno prace związane z doskonaleniem broni rakietowej, jak i szkolenie kapelanów wojskowych. W związku z rozpowszechnieniem się mody na doskonalenie umiejętności strategicznych oficerów przy pomocy „gier wojennych” Clark Abt założył przedsiębiorstwo, zatrudniające naukowców i absolwentów uniwersytetu Harvarda i Princeton, specjalizujące się w sporządzaniu „gier antypartyzanckich”, które służą m. in. do szkolenia korpusu ekspedycyjnego w Wietnamie Południowym.

Clark Kerr — były rektor Uniwersytetu Kalifornijskiego, a obecnie przewodniczący komisji Fundacji Carnegiego do badania perspektyw rozwoju szkolnictwa wyższego — stwierdził, że w wyniku różnorodnych powiązań z militarnym establishmentem i przemysłem wojennym znaczna część czołowych uniwersytetów amerykańskich stała się „zintegrowaną częścią składową lub filiami kompleksu militarno-przemysłowego”²².

Po wojnie w Stanach Zjednoczonych powstał szczególny typ instytucji, służących angażowaniu środowisk naukowych do rozwiązywania zagadnień militarnych o charakterze technologiczno-konstrukcyjnym, jak również strategiczno-ideologicznym — tzw. **niedochodowe korporacje badawcze**. Placówki te, nazywane potocznie „fabrykami myśli”, są powoływane i utrzymywane przez militarne agendy rządowe, lecz zachowują status samodzielnych firm, pobierających za swe usługi opłaty w wysokości kosztów własnych.

System ten jest użyteczny dla wszystkich zainteresowanych. Instytucje te mają charakter prywatny, a nie rządowy, co zdejmuje z nich odium rozbudowy sektora państwowego. Nie odstręczają naukowców piętnem pracy w instytucji podległej Pentagonowi oraz stosowaną w agendach militarnych dyscypliną wojskową. Zapewniają one kierowniczej oligarchii militarnego establishmentu dopływ ekspertyz oraz projektów pomocnych przy podejmowaniu decyzji politycznych i ekonomicznych, powstałych poza obrębem biurokratycznego aparatu, a więc względnie wolnych od wpływów wewnętrznych rozgrywek poszczególnych rodzajów sił zbrojnych i agend rządowych. I wreszcie pozwalają na kaperowanie naukowców wysokimi wynagrodzeniami, co w placówkach rządowych byłoby

niemożliwe ze względu na ograniczenia ustawowe i obyczajowe. Trudno bowiem byłoby przeforsować dla pracowników placówki państwowej gażę wielokrotnie większą od pobieranej przez ludzi na równorzędnych stanowiskach w hierarchii służbowej, a nawet od członków gabinetu — a tak kształtują się płace w niedochodowych korporacjach badawczych. Przykładowo: w Aerospace Corporation w 1966 r. 455 specjalistów zarabiało powyżej 20 tys. dolarów rocznie, a 30 — powyżej 30 tys. dolarów. W Rand Corporation około połowy personelu otrzymywało pensje powyżej 15 tys. dolarów rocznie, co czwarty pracownik — powyżej 20 tys. dolarów, a 40 naukowców — 22—35 tys. dolarów. Biorąc pod uwagę, że przeciętne zarobki profesorów w USA wynoszą około 11,5 tys. dolarów rocznie, trudno się dziwić, że do niedochodowych korporacji stosunkowo łatwo daje się ściągać nowe kadry. Świadczy o tym pośrednio fakt, że o pracę w nich ubiega się 60% doktorantów matematyki²³.

Pierwszą placówką tego typu była Rand Corporation. Powołana w 1945 r. z inicjatywy Dowództwa Sił Lotniczych, początkowo przy Douglas Aircraft Corporation, w połowie 1948 r. usamodzielniała się jako placówka naukowa realizująca zamówienia na prace badawcze, ekspertyzy i konsultacje za opłatą w wysokości kosztów własnych, bez zysku. W pierwszym roku swego samodzielnego istnienia Rand zatrudniała 342 pracowników, a wartość zamówień wynosiła 3,6 mln dolarów. Po 20 latach liczba zatrudnionych wzrosła czterokrotnie, a wartość zamówień — niemal sześć razy. 70% zamówień Rand otrzymuje od Sił Lotniczych, 20% — od Krajowej Administracji Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej. Pozostałe 10% stanowią zamówienia przedsiębiorstw prywatnych i władz stanowych oraz badania podejmowane z własnej inicjatywy. Pro-

blematyka badawcza Rand obejmuje m.in. opracowanie systemu zaopatrzenia Sił Lotniczych w części zapasowe, rozmieszczenie baz lotnictwa strategicznego, prognozy przyszłych wojen lokalnych, polityczne i militarne aspekty rozszerzenia „klubu państw nuklearnych”, a przede wszystkim analizę radzieckiego potencjału wojennego. Ten ostatni problem jest badany na tyle drobiazgowo, że aż 118 opracowań dotyczy samych tylko zagadnień rolnictwa radzieckiego.

Zainteresowanie Rand utrzymywaniem koniunktury wojennej, stanowiącej rację jej istnienia i rozkwitu, sprawia, że aparatura naukowa i autorytet nauki są wykorzystywane do stymulowania rozwiązań korzystnych dla utrwalania pozycji kompleksu militarno-przemysłowego. Zaslugą Rand było m.in. opracowanie zainspirowanej przez Edwarda Tellera — uchodzącego za zasłużenie za najbardziej zacieklego „jastrzębia” wśród atomistów — „ekspertyzy” dowodzącej niemożliwości wykrywania podziemnych wybuchów jądrowych, a zatem i niecelowości porozumienia o ich zakazie. „Można z pełnym uzasadnieniem stwierdzić — pisał J. S. Tompkins — że Rand konsekwentnie występowała przeciw rozbrowieniu, kontroli zbrojeń i każdej próbie rozładowania napięcia w stosunkach ze Związkiem Radzieckim”²⁴.

W 1961 r. powstała — w wyniku wydzielenia się z Rand — druga „fabryka myśli”, zajmująca się głównie zagadnieniami strategicznymi: Hudson Institute. Personel naukowy tej korporacji składa się głównie ze specjalistów w zakresie „gier wojennych”, operacji militarnych, strategii, stosunków międzynarodowych itp. Na zlecenia Pentagonu Hudson Institute przeprowadza badania nad zagadnieniami obrony cywilnej i powietrznej, analizuje potencjalne kryzysy polityczne oraz szkoli funkcjonariuszy firm zbrojenio-

wych, instytucji rządu federalnego, uniwersytetów, instytucji naukowych itp.

W 1961 r. powstała również Research Analysis Corporation, której działalność obejmuje 80 dziedzin naukowych i technicznych związanych z zadaniami militarnymi.

W następnych latach nastąpił bujny rozwój podobnych „fabryk myśli”, grupujących zarówno specjalistów w zakresie dyscyplin ścisłych, jak i przedstawicieli nauk społecznych. W 1965 r. działało już 350 niedochodowych korporacji, realizujących różnorodne zamówienia na prace badawcze, ekspertyzy i prognozy, zlecane przede wszystkim przez militarne agendy rządu federalnego, a także coraz częściej przez prywatne firmy przemysłowe. Wszystkie te placówki naukowe można podzielić na cztery kategorie:

1) Korporacje konsultatywne, prowadzące badania nad problemami politycznymi, ekonomicznymi, technicznymi i społecznymi, związanymi z przygotowaniem i realizacją polityki militarnej rządu federalnego. Czołowe miejsce w tej grupie zajmują Rand Corporation i Research Analysis Corporation.

2) Korporacje organizacyjne, pomagające agendom rządowym w koordynowaniu bardziej złożonych programów militarnych, realizowanych przez placówki naukowe i zakłady przemysłowe (np. programy kosmiczne, budowa systemu rakiet balistycznych, systemu przeciwrakietowego itp.). Czołową instytucją tego typu jest Aerospace Corporation — największa spośród korporacji niedochodowych, specjalizująca się w organizowaniu złożonych programów związanych z bronią raketowo-jądrową i badaniem kosmosu. W 1966 r. zatrudniała ona 4306 specjalistów i dysponowała portfelem zamówień rządowych na sumę 66 mln dolarów,

co lokowało ją na 45 pozycji na liście największych kontrahentów militarnego establiszmentu.

3) Korporacje techniczne, specjalizujące się w doskonaleniu techniki wojennej (np. System Development).

4) Odrębny typ niedochodowych instytucji badawczych stanowią niedochodowe placówki naukowe, zajmujące się badaniem problemów polityki, strategii i gospodarki wojennej. Są one subsydiowane przez prywatne fundacje, np. Rockefellera czy Forda. Wygodny parawan naukowej firmy niekomercyjnej chętnie wykorzystują przedstawiciele różnych grup biznesu w celu stymulowania korzystnych kierunków rozwoju zbrojeń i ekspansji militarnej USA. Powołują oni różnorodne komitety i rady naukowe, składające się z naukowców i biznesmenów. Najbardziej reprezentatywną i wpływową instytucją tego typu jest Council of Foreign Relation, grupująca czołówkę amerykańskiej oligarchii monopolistycznej, określającej na corocznych spotkaniach kierunki polityki zagranicznej USA oraz subsydiującej publikacje naukowe, popularyzujące i uzasadniające te decyzje. Radzie tej przewodniczy John J. McCloy, a wśród wiceprzewodniczących znajduje się David Rockefeller. Jednym z czołowych autorytetów naukowych Rady Stosunków Zagranicznych jest Henry A. Kissinger.

Czwartą formą angażowania ludzi nauki do udziału w kompleksie militarno-przemysłowym są **zespoły naukowo-badawcze** działające w ramach agend rządowych. Jest to forma najmniej popularna — zarówno z tych względów, które przyczyniły się do rozwoju niedochodowych korporacji, jak i z tych, które powodują ograniczanie państwowej przedsiębiorczości w sferze produkcji — niemniej jednak nie wolno ich w kompletnym obrachunku pominąć. Spełniają one

funkcję szczególnie istotną dla biurokratycznej oligarchii rządu federalnego i poszczególnych jego agend: opracowują sformułowane w kategoriach naukowych uzasadnienia różnorodnych programów w sposób reprezentujący punkt widzenia mocodawców. Najważniejszą placówką tego typu jest Instytut Analiz Obronnych pracujący dla Komitetu Szefów Sztabów. Interesującą, choć niewielką placówką jest Instytut Problemów Zaopatrzenia Materiałowo-Technicznego, powołany przez McNamarę w 1961 r. Dwudziestoosobowa grupa dobranych specjalistów rozpracowywała w ramach tego instytutu większość szeroko reklamowanych koncepcji McNamary w czasie jego administrowania Pentagonem.

4. „Technokraci” czy wykonawcy polityki oligarchii plutokratycznej?

Różnorodność instytucjonalnych form angażowania naukowców do rozwiązywania militarnych zagadnień technicznych i strategicznych doprowadziła do wpręgnięcia w służbę militarnego establiszmentu niemal wszystkich poważniejszych środowisk naukowych i większości ludzi nauki. Około $\frac{2}{3}$ naukowców amerykańskich uczestniczy w jakimś stopniu w różnorodnych programach o charakterze militarnym, choć nie zawsze czyni to z własnej inicjatywy i świadomego wyboru. Doprowadziło to — jak przyznaje Walt W. Rostow — do umocnienia trwałych związków „między zawodowymi militarystami a ludźmi nauki i techniki”²⁵.

Oznacza to diametralną zmianę postawy naukowców wobec wojskowych i przemysłu wojennego. W latach trzydziestych naszego wieku — stwierdza J. S. Tomp-

kins — szanujący się uczony amerykański nie chciał mieć nic wspólnego z projektami związanymi ze zbrojeniami. Panowało wówczas przekonanie, że zbrojenia sprzyjają powstawaniu wojen, a produkcja broni jest podwójnie nieetyczna. „Obecnie wielu z tych, którzy byli wówczas zwolennikami takiego poglądu, poświęca życie pracy naukowo-badawczej związanej z bronią tak potworną, o jakiej nawet nie marzyli producenci uzbrojenia z lat pierwszej wojny światowej”²⁶.

W pracach dla kompleksu militarno-przemysłowego uczestniczą współcześnie nie tylko specjaliści z zakresu nauk technicznych. Ich udział w realizacji polityki militarnej jest największy, a na pewno najkosztowniejszy, jednakże nie mniejsze znaczenie mają usługi „specjalistów przemocy” z zakresu nauk społecznych. Potrzeby rządowych agend militarnych obejmują bowiem także zamówienia na opracowywanie nowych koncepcji strategii militarnej, analizy społecznych aspektów zastosowania nowych rodzajów broni masowej zagłady, opracowywanie metod odpowiedniego urabiania świadomości własnego społeczeństwa oraz ideologicznego i politycznego rozbrajania społeczeństw krajów socjalistycznych i narodów walczących o wyzwolenie spod zależności neokolonialnej. Pod płaszczykiem prac naukowych i z zastosowaniem aparatury naukowej opracowuje się również ważne zadania wywiadowcze. Wszystko to powoduje wprzęgnięcie w służbę kompleksu militarno-przemysłowego — obok fizyków, chemików, biologów, konstruktorów, matematyków i przedstawicieli innych nauk ścisłych — także socjologów, ekonomistów, historyków, psychologów i specjalistów wielu innych nauk społecznych. Wśród naukowców szczególnie zasłużonych dla kompleksu militarno-przemysłowego obok twórców nowych systemów uzbrojenia, jak Edward Teller — „ojciec bomby

wodorowej”, czy Wernher von Braun — z którego nazwiskiem łączy się nie tylko hitlerowską „Wunderwaffe”, ale i powstanie amerykańskiego systemu raketowego — figurują także i nie mniej liczni „zmilitaryzowani intelektualiści”. W czołówce tej grupy powtarzają się nazwiska współtwórców doktryny i strategii wojennej USA — Henry A. Kissingera, Hermana Kahna, Roberta Strausz-Hupègo, Alberta Wohlstettera, Walta W. Rostowa, Zbigniewa Brzezińskiego, Williama W. Kaufmanna, Roberta E. Osgooda; twórców ekonomii wojennej — Ch. J. Hitcha i R. N. McKearna; socjologa wojska — M. Janowitza; „sowietologów” — H. S. Dinersteina, R. Kolkowicza i wiele innych. Uosabiają oni tysięczne rzesze naukowców specjalizujących się w wykorzystywaniu aparatury nauk społecznych oraz autorytetu nauki do wspierania posunięć służących rozbudowie militarnego establiszmentu i uzasadniania jego globalnej ekspansywności.

O ile sam fakt zintegrowania większości środowisk naukowych z kompleksem militarno-przemysłowym jest oczywisty, to mniej jednoznaczne są opinie dotyczące następstw tego zjawiska. Przedmiotem sporu jest zarówno kwestia odpowiedzialności naukowców za politykę wyścigu zbrojeń raketowo-jądrowych w latach powojennych, jak i ekonomiczne następstwa skierowania postępu naukowo-technicznego na tory militarne.

Obarczanie uczonych odpowiedzialnością za politykę balansowania na krawędzi wojny nuklearnej jest zabiegiem dość często stosowanym przez czołowe ośrodki propagandy burżuazyjnej. Od czasów Hiroszimy i Nagasaki wynoszono uczonych na piedestał jako nowych bohaterów przesądzających o losach narodu i ludzkości, a zarazem stawiano pod pręgierz jako sprawców największej w dziejach zbrodni i nieustannego zagrożenia bytu wszystkich narodów i życia na Ziemi. Pre-

zydent Dwight D. Eisenhower, ostrzegając przed groźbą kompleksu militarno-przemysłowego, skierował uwagę opinii społecznej na środowiska naukowe, które — jak twierdził — doprowadziły do straszliwego wyścigu zbrojeń. Według niego największe niebezpieczeństwo groziło nie ze strony zarabiających na dostawach wojennych byznesmenów i biurokratycznej oligarchii sterującej siłami zbrojnymi oraz agendami rządu federalnego, lecz ze strony „elity naukowo-technologicznej”, która „może przechwycić władzę polityczną”²⁷. Prezydent Kennedy, który otaczając się doradcami ze środowisk uniwersyteckich umacniał opinię społeczeństwa o nadchodzeniu „ery technokratycznej” w USA, formułował podobne oskarżenia w sposób nieco zobiektywizowany, wskazując na „ciemne siły zniszczenia, rozpętane przez naukę”, gotowe w każdej chwili „pogrążyć całą ludzkość w planowane czy przypadkowe samozniszczenie”²⁸.

Na potwierdzenie tej tezy przytaczano często fakt gwałtownego wzrostu roli nauki, która staje się współcześnie siłą produkcyjną i militarną o kluczowym znaczeniu, oraz wzrost liczby naukowców w kierowniczych organach władz federalnych. W 1965 r. 40% ogólnej liczby wyższych stanowisk w aparacie państwowym zajmowali naukowcy i specjaliści z zakresu nauk technicznych. Zapoczątkowany przez F. D. Roosevelta system powoływania „trustu mózgów” szczególnie rozwinął się w okresie prezydentury J. F. Kennedy’ego i znalazł powszechne zastosowanie w organach militarnego establiszmentu. Istotnym novum w porównaniu z okresem Nowego Ładu jest włączanie do aparatu rządowego nie tylko ekonomistów, ale specjalistów z innych dziedzin nauk społecznych i technicznych. „Pod podwójnym ciśnieniem: «zimnej wojny» oraz gwałtownego postępu nauki i techniki, naukowcy

w coraz większym stopniu włączają się w proces podejmowania decyzji państwowych — mówił na konferencji poświęconej następstwom postępu technicznego w USA Charles DeCarlo. — Stają się oni doradcami głównych działów departamentów rządu federalnego, członkami komisji i rad oraz organów kierowniczych naszego aparatu naukowo-badawczego”²⁹.

Analiza ilościowa tego procesu może rzeczywiście prowadzić do wniosku, że naukowcy w USA „stali się w znacznym stopniu częścią amerykańskiej elity władzy i obecnie aktywnie uczestniczą we władzy na wszystkich szczeblach”³⁰.

Odmienne wnioski nasuwają się jednak przy próbie określenia rzeczywistej roli naukowców w podejmowaniu decyzji przesadzających o kierunku prac badawczych i wdrożeniowych oraz o praktycznym zastosowaniu rezultatów tych prac. Młt o przejmowaniu decyzji — a zatem i odpowiedzialności za politykę militarną USA — przez „elitę naukowo-technokratyczną” okazuje się wówczas bezzasadny.

Przedstawiciele środowisk naukowych praktycznie nie brali żadnego udziału już przy podejmowaniu decyzji o zastosowaniu broni atomowej w Hiroszynie i Nagasaki. Przesądziła sprawę komisja składająca się z polityków, zaś spośród fizyków-atomistów powołano jedynie zespół doradczy, któremu bynajmniej nie postawiono pytania: czy zastosować bombę atomową, lecz jedynie: jak ją zastosować.

Robert Jungk, który szczegółowo prześledził kwestię podejmowanych przez fizyków-atomistów prób uzyskania faktycznego wpływu na decyzje w sprawie zastosowania wyników ich badań w nowej sytuacji spowodowanej zakończeniem wojny i szansą skoncentrowania badań na pokojowym wykorzystaniu energii jądrowej, daje jednoznaczny obraz nieskuteczności tych

wysiłków. Ukoronowaniem tych klęsk był — jak dowodzi — proces Roberta Oppenheimera i „dekret o lojalności” wydany przez prezydenta Trumana 21 marca 1947 r. Przy pomocy tych środków zdławiono rozwijającą się po wojnie opozycję niektórych amerykańskich środowisk naukowych wobec narzucania światu przez Stany Zjednoczone wyścigu zbrojeń nuklearnych. Za godne nagany uznano nawet przejawy sceptycyzmu co do celowości takiej polityki i niechęci do angażowania się w jej realizację. Oppenheimer, który w opinii społecznej stał się uosobieniem „technokraty” nowego typu, został pozbawiony wszelkich stanowisk i odarty z prestiżu za sceptycyzm wobec programu skonstruowania bomby wodorowej. „Żadne cyfry nie opowiedzą o brzemieniu trosk, o strachu i upokorzeniach, jakie musieli znosić oskarżeni — pisał Jungk o metodach, którymi w latach „polowania na czarownice” likwidowano wszelkie potencjalne przejawy samodzielności myślenia politycznego środowisk naukowych. — Oskarżano zaś na podstawie jakiejś nie sprawdzonej denuncjacji czy dawno zapomnianego epizodu z przeszłości. Późniejsze rewizje wykazały co prawda anonimowym oskarżycielom oraz sędziom, którzy przeważnie wbrew swym przekonaniom im służyli, że dopuścili się pogwałcenia zasadniczych praw ludzkich i obywatelskich. Ale rewizje nie naprawiły krzywd, jakich doznały ofiary tych prostackich metod. Do oskarżonych, choć żaden z nich nie odpowiadał przed zwykłym sądem, przylgnęło miano zdrajców. Byli szpiegowani przez tajniaków, sąsiedzi stracili do nich zaufanie i schodzili im z drogi. Koledzy nie mieli odwagi z nimi rozmawiać. Był to okres banicji i wygnania we własnej ojczyźnie, okres wielu samobójstw spowodowanych zgryzotą i upokorzeniem”³¹.

Upowszechniana w społeczeństwie psychoza zagroże-

nia komunistycznego była — zdaniem Johna K. Galbraitha — jednym z istotnych środków zduszenia sceptycyzmu co do celowości militaryzacji polityki amerykańskiej, panującego wówczas w znacznej części środowisk naukowych. Senator Joseph McCarthy wykorzystywał strach przed komunizmem do oskarżania każdego, kto traktowałby to niebezpieczeństwo jako wyimaginowane oraz kwestionowałby celowość polityki zbrojeń i globalnej aktywności militarnej USA, o uczestnictwo w spisku komunistycznym. Każdy, kto podnosił kwestię niebezpieczeństwa rozbudowy kompleksu militarno-przemysłowego, był piętnowany jako marksista lub agent komunistyczny. Sterroryzowanie naukowców było — zdaniem Galbraitha — tym skuteczniejsze, że w Stanach Zjednoczonych brakowało tradycji odwagi głoszenia odmiennych i nie podzielanych przez ogół poglądów. Amerykańskie tradycje bohaterstwa w obliczu niebezpieczeństwa śmierci okazywały się nieprzydatne w sytuacjach grożących społecznym potępieniem i ostracyzmem politycznym ³².

Uczeni mieli jedynie prawo akceptowania polityki militarnej, narzucanej przez rządzącą oligarchię kapitału państwowo-monopolistycznego. Im bardziej gorliwie przyczyniali się do realizacji kolejnych zadań militarnych, im lepsze znajdowali usprawiedliwienie celowości tej polityki, tym bardziej mogli liczyć na popularność, stanowiska i profity. „Naukowcy, którzy popierają rozwój zbrojeń bez ograniczeń, znajdują łatwo posłuch — relacjonuje swe doświadczenia Hans Bethe, wybitny fizyk amerykański, współtwórca bomby wodorowej — ci zaś, którzy ostrzegają przed niebezpieczeństwami nieograniczonego wyścigu zbrojeń, spotykają się z bardzo wrogim przyjęciem u wielu członków środowiska waszyngtońskiego” ³³. Podziela ten pogląd Charles DeCarlo: „Ci, którzy finansują re-

wolucję naukową, zazwyczaj kontrolują tych, którzy jej dokonują”³⁴. Także Walt W. Rostow przyznaje, że rola naukowców w podejmowaniu decyzji politycznych o charakterze militarnym jest ograniczona i — wyjąwszy „melodramatyczny” (jak to określa Rostow) spór o celowość skonstruowania bomby wodorowej — głos uczonych rzadko przebijał się ponad szczebel dowództwa poszczególnych rodzajów broni³⁵. Również amerykański historyk nauki, Derek Solla Price, rozpatrując omawiany problem w dziejach USA, zaprzecza zasadności przerzucania odpowiedzialności za decyzje polityczne na ludzi nauki. „Uczony, chociażby odgrywał niezwykle ważną rolę w funkcjonowaniu państwa — pisał Solla Price — zawsze był biernym narzędziem, do którego zwracano się jak do słownika: w poszukiwaniu właściwej odpowiedzi na pytanie”³⁶. Earl D. Johnson, wieloletni wiceprezydent głównej korporacji zbrojeniowej General Dynamics, zakres i istotę zmian w sferze władzy w wyniku rewolucji naukowo-technicznej widzi w zdolności gospodarki kapitalistycznej do wciągania nowych grup specjalistów do nowych zadań. W latach trzydziestych wymogi koncentracji powodowały zapotrzebowanie na menadżerów, obecnie do służby w przemyśle szerokim frontem wciągani są naukowcy. Angażowanie menadżerów bynajmniej nie oznaczało uszczuplenia pozycji rzeczywistych kierowników gospodarki kapitalistycznej, podobnie nie uszczupla jej przechodzenie naukowców do przemysłu. Prowadzi to jedynie do zwiększenia zespołu specjalistów, pomocnych w realizacji zadań gospodarczych, których opinię uwzględnia się w kierowaniu biznesem³⁷.

Jedynym namacalnym dla najwybitniejszych naukowców profitem wynikającym ze wzrostu znaczenia ich umiejętności w realizowaniu zadań wyznaczanych

przez oligarchię kapitału państwowo-monopolistycznego jest uprzywilejowane położenie materialne. Czołówka specjalistów w dziedzinie techniki i strategii militarnej nie partycypuje wprawdzie w rzeczywistej władzy politycznej, ale może identyfikować się z oligarchią burżuazyjną w poziomie konsumpcji. Jest to — jak twierdzi J. S. Tompkins — podstawowy dziś motyw decydujący o wewnętrznej „ucieczce mózgów” z cywilnych gałęzi nauki do wojskowych.

Większości naukowców działalność przy realizacji wielkich zamówień państwowych przynosi pieniądze i prestiż, których w inny sposób nie zdołaliby osiągnąć. W społeczeństwie amerykańskim, w którym powszechnie uznanym podstawowym miernikiem wartości człowieka jest wysokość jego dochodów i w którym głównym kryterium efektywności wszelkich przedsięwzięć jest dodatni bilans nakładów i zysków kapitałowych, ten motyw wiązania się środowisk naukowych z kompleksem militarno-przemysłowym jest pozbawiony tych dwuznacznych wydźwięków, jakie miałyby w krajach, gdzie mentalność burżuazyjna nie zmajoryzowała w takim stopniu społecznego myślenia.

W wyniku wprzęgnięcia nauki w realizację zadań militarnych rzeczywista pozycja i autorytet ludzi nauki w społeczeństwie amerykańskim bynajmniej nie wzrosły, ale się zmniejszyły. „Można bezspornie stwierdzić — pisze Tompkins — że wzrost ilościowy amerykańskiego świata nauki i szeroka pomoc ze strony państwa doprowadziły do moralnego upadku i zepchnięcia z właściwej drogi rozwoju. W rezultacie tej przemiany nauka utraciła w znacznym stopniu swoją niezależną, sceptyczną pozycję, zastępując ją właściwym biurokratom s acunkiem wobec autorytetów”. Obecne pokolenie badaczy jest niechętnie wszelkim głosom krytykującym programy zbrojeniowe i wskazują-

cym na związane z nimi niebezpieczeństwa. Nie chcą oni „chybotać łodzią”, w której sami znaleźli wygodne siedlisko. „Krótko mówiąc, wielka nauka przekształciła badanie z powołania w służbę”³⁸.

Pozycja wysoko opłacanych doradców rządowej oligarchii plutokratycznej — dostarczycieli pomysłów rozstrzygnięć politycznych, którzy nie mają wpływu na ostateczne decyzje i ich znaczenie społeczne — nie jest akceptowana przez wszystkich naukowców. Koliduje ona z aspiracjami oraz poczuciem godności i odpowiedzialności za wyniki pracy naukowej niektórych wybitnych uczonych amerykańskich, nie dających się przekupić profitami materialnymi ani wysokim prestiżem członków rządzącej elity. Konfrontacja mitu „technokratycznego” z rzeczywistą pozycją naukowców w suterrenach Białego Domu oraz w agendach militarnego establiszmentu kończy się niekiedy rozczarowaniem i przejściem do opozycji wobec kompleksu militarno-przemysłowego. Osobiste doświadczenia w „korytarzach władzy” w istotnej mierze wpłynęły na antymilitarystyczną postawę uczonych tej rangi, co prof. R. J. Barnet, prof. Ralph E. Lapp czy prof. Eric F. Goldman. Ten ostatni, wybitny historyk, pełnił przy Lyndonie B. Johnsonie funkcję organizatora „trustu mózgów”. Książka, w której zrelacjonował swe doświadczenia, belitośnie obnaża bezzasadność mitów o decydującym wpływie najtęższych umysłów naukowych na kształtowanie polityki amerykańskiej³⁹. Przyczyny skłaniające kierowników administracji federalnej do powoływania zespołów naukowców z różnych dziedzin są — zdaniem Goldmana — dwojakiej natury. Po pierwsze — chodzi o „schlebianie intelektualistom” i pozyskanie ich autorytetu dla własnej polityki (co jest szczególnie ważne dla pozyskania poparcia szerszych środowisk inteligencji amerykańskiej, odgrywają-

cych współcześnie taką rolę masowej bazy społeczno-politycznej oligarchii rządzącej, jaką uprzednio spełniały warstwy drobnej burżuazji: farmerzy, kupcy i rzemieślnicy). Po drugie — ze względu na konieczność odpowiedniego formułowania decyzji podejmowanych przez wąską grupę rządzącą oraz dorabiania przekonywających uzasadnień ideologicznych do tych decyzji. W praktyce oznacza to, że — wbrew oficjalnej propagandzie — „trusty mózgów” nie tworzą alternatywnych wariantów strategii rządu federalnego w kluczowych sprawach, lecz zajmują się dostarczaniem koncepcji przełożenia istniejących już wytycznych na zręczne sformułowania, użyteczne w przemówieniu prezydenta, projekcie ustawy, sprawozdaniu czy informacji dla prasy. Goldman twierdzi, że pod tym względem różnice między Johnsonem a Kennedym polegały jedynie na indywidualnym stylu pracy każdego z nich, a nie na rzeczywistej roli intelektualistów w kierowaniu polityką amerykańską.

Przeczy to legendzie opartej na nadziejach środowisk inteligenckich w Stanach Zjednoczonych i w świecie wiązanych z wyborem J. F. Kennedy'ego na prezydenta, a nie na gruntownej znajomości realiów amerykańskiego systemu sprawowania władzy.

Potwierdza to jednocześnie prawomocność tezy, że władza w USA spoczywała i nadal spoczywa w ręku coraz bardziej zawężającej się oligarchii kapitału państwowo-monopolistycznego, a wszystkie wciągane w realizację władzy grupy profesjonalne są jedynie narzędziem w ręku tej oligarchii — niezależnie od tego, czy są to policjanci, wojskowi, urzędnicy czy naukowcy.

WALKA O ZBUDOWANIE ŚWIATOWEGO IMPERIUM

Jedną z najważniejszych przyczyn przekształcania się Stanów Zjednoczonych w państwo wojny jest tradycyjna funkcja przemocy zbrojnej w zabezpieczaniu imperialistycznej ekspansji monopolu amerykańskich. W minionym ćwierćwieczu wpływ tego czynnika stale się zwiększał wraz ze wzrostem aspiracji oligarchii monopolistycznej USA do przekształcenia całego świata kapitalistycznego w swoje globalne imperium. Burżuazja amerykańska zamierzała wykorzystać przewagę nad pozostałymi państwami kapitalistycznymi w celu narzucenia im swej hegemonii politycznej i ekonomicznej. „Ponieważ jesteśmy najpotężniejszym producentem, największym źródłem kapitałów, najlepszym organizatorem mechanizmu światowego, powinniśmy wziąć na siebie odpowiedzialność akcjonariusza, w którego rękach skupiła się większość akcji spółki akcyjnej pod nazwą «świat» (...) W polityce zagranicznej stańmy się bardziej niż przedtem troskliwi o bezpieczeństwo i rentowność naszych inwestycji zagranicznych. Należyte poszanowanie naszych kapitałów zagranicznych jest sprawą równie ważną jak poszanowanie własnych zasad politycznych”¹. Przytoczone powyżej słowa wypowiedział w 1946 r. Leo D. Welch, skarbnik Standard Oil Co. Znakomicie odzwierciedlają one żywione przez oligarchię monopolistyczną USA zamiary globalnej ekspansji ekonomicznej

oraz rolę, jaką w zabezpieczeniu tej ekspansji miał spełniać rząd federalny.

Wydarzenia powojennego ćwierćwiecza potwierdziły, że walka o zbudowanie światowego imperium stała się wspólnym zadaniem czołowych monopolów amerykańskich i rządu federalnego, a przez to jedną z głównych płaszczyzn integracji kapitału monopolistycznego z państwowym.

Ilościowe przesłanki do zdobycia przez USA przewodnictwa w świecie kapitalistycznym narastały od ostatnich dziesięcioleci ubiegłego wieku. Stany Zjednoczone zdecydowanie wysunęły się na czołową pozycję wśród mocarstw kapitalistycznych już w latach dziewięćdziesiątych XIX wieku. W 1894 r. wartość produkcji globalnej USA wynosiła 9498 mln dolarów, podczas gdy Wielkiej Brytanii — 4263 mln, Niemiec — 3357 mln, a Francji — 2900 mln dolarów. Ta potęga ekonomiczna umożliwiła Stanom Zjednoczonym skuteczne wyparcie europejskich konkurentów z Ameryki Łacińskiej oraz przesądziła o wygraniu imperialistycznej wojny z Hiszpanią w 1898 r., podczas której Stany Zjednoczone po raz pierwszy w historii imperializmu użyły siły militarnej w celu rewizji podziału terytoriów zależnych na swoją korzyść.

Zmiana jakościowa nastąpiła podczas drugiej wojny światowej. W nadszarpniętym wojną świecie kapitalistycznym Stany Zjednoczone zajęły dominującą pozycję ekonomiczną. Ich gospodarka nie tylko nie poniosła żadnych strat w wyniku działań wojennych, ale przeżywała nie spotykaną od lat dwudziestych hossę, dzięki której produkt narodowy brutto wzrósł w dwójnásób. Przemysł amerykański, zajmujący już poprzednio czołową pozycję w świecie, po drugiej wojnie światowej zdystansował wszystkie razem wysoko

rozwinęte kraje kapitalistyczne. W pierwszym powojennym dziesięcioleciu w Stanach Zjednoczonych wytwarzano przeszło połowę całej produkcji przemysłowej świata kapitalistycznego.

Olbrzymią rolę w procesie uzależniania państw kapitalistycznych od USA odegrał również ostry kryzys polityczny, który wystąpił w czołowych krajach kapitalistycznych po wojnie. Burżuazja tych państw najpierw nie była w stanie samodzielnie przeciwstawić się rewolucyjnym siłom wewnętrznym, gotowym do przejęcia władzy dzięki pozycji zdobytej w antyfaszystowskim ruchu oporu (np. we Włoszech, Francji i Grecji), następnie zaś rozpoczął się proces rozpadu imperiów kolonialnych. Kapitał amerykański zdobywał dla siebie tracone przez innych kapitalistów pozycje, uzyskując w ten sposób nowe obszary swych wpływów i wyzysku.

Historyczny rozwój Stanów Zjednoczonych, w którym pewną rolę odegrał fakt, iż państwo to miało przeszłość kolonialną i wojnę narodowowyzwoleńczą, spowodował, iż *ekspansja USA w zasadzie od samego początku przyjmowała formy, które są określane obecnie mianem neokolonializmu*. W dziedzinie politycznej Stany Zjednoczone na ogół pozostawiały narodom uzależnionym niepodległość państwową, co w praktyce oznaczało przerzucanie zadania utrzymywania w ryzach mas pracujących na miejscowe elity polityczne. Stany Zjednoczone natomiast rezerwowały sobie rolę arbitra podtrzymującego jedne reżimy lub zmieniającego w drodze rewolt i puczów nazbyt samodzielne bądź nadmiernie skompromitowane rządy lokalne.

W sferze ekonomicznej kapitał amerykański dążył do opanowania nie wszystkich, lecz tylko kluczowych gałęzi gospodarki. Oznaczało to w praktyce podpo-

rządkowanie sobie podstawowych dla „neokolonizowanego” kraju zasobów bogactw naturalnych, przejmowanie kontroli nad środkami komunikacji i przedsiębiorstwami użyteczności publicznej (takimi jak elektrownie, gazownie, koleje, linie lotnicze i okrętowe) oraz całkowite zmonopolizowanie rynku krajów uzależnionych dla własnych towarów przemysłowych.

Ten „wynałazek neokolonializmu” — jak to określa francuski badacz imperializmu amerykańskiego Clau-
de Julien — okazał się nieporównanie korzystniejszy dla monopolistów od tradycyjnych metod uzależniania i eksploatacji innych narodów. „Jest to niewątpliwie najzręczniejsza, najmniej kosztowna i najbardziej popłatna forma kolonizacji. Posiada ona gospodarcze, strategiczne i polityczne zalety kolonizacji bezpośredniej, nie pociągając za sobą obciążeń w dziedzinie administracji, oświaty, higieny publicznej, budownictwa drogowego”². Odpowiedzialnością za rozwiązywanie tych wszystkich problemów oraz szeregiem innych kłopotów są obarczone władze miejscowe, podczas gdy amerykańskiej metropolii pozostaje zgarnianie samej śmietanki zysków i korzyści.

Walory przyjętej przez USA metody kształtowania zależności imperialnych ujawniły się szczególnie w minionym ćwierćwieczu. W czasie gdy na fali ruchów narodowowyzwoleńczych rozpadały się imperia kolonialne Wielkiej Brytanii, Francji, Belgii, Holandii i innych metropolii kapitalistycznych, Stany Zjednoczone nie tylko utrzymywały swój stan posiadania, ale istotnie zwiększyły go. Obok takich czynników, jak przewaga ekonomiczna i militarna USA w okresie powojennym, istotną rolę w tym procesie odegrało właśnie doświadczenie w narzucaniu neokolonialnych form zależności. Pozwalało ono manipulować ruchami narodowowyzwoleńczymi w łonie własnego imperium przy

pomocy organizowania wewnętrznych rewolt i przewrotów oraz ułatwiało przejmowanie pozycji traconych przez monopole bankrutujących imperiów, a nawet pozwalało na rozwinięcie ekonomicznej i politycznej penetracji wysoko rozwiniętych państw kapitalistycznych. Tak więc wszystkie te czynniki okazały się pomocne w realizacji podjętego po drugiej wojnie światowej zadania globalnej ekspansji imperializmu amerykańskiego.

Ekspansja ta dokonywała się jednocześnie na trzech frontach.

Pierwszym i głównym wśród nich były *zagraniczne lokaty kapitałowe* monopoli amerykańskich, przy pomocy których dążyły one do opanowania kluczowych i najbardziej zyskowych działów gospodarki innych narodów.

Drugim była *walka o zagraniczne rynki zbytu dla własnych towarów oraz o źródła surowców dla gospodarki amerykańskiej*.

Trzecim — służebnym wobec dwu poprzednich — frontem ekspansji było *zabezpieczanie szczególnie korzystnych warunków dla ekspansji ekonomicznej amerykańskich monopoli przez rząd federalny USA* przy pomocy różnorodnych środków polityki zagranicznej, wśród których dominującą pozycję zajmowały w minionym ćwierćwieczu środki militarne.

1. Globalna ekspansja kapitałów amerykańskich

Lokaty kapitałów amerykańskich za granicą rosły w latach powojennych szybciej niż inwestycje zagraniczne wszystkich pozostałych krajów kapitalistycznych razem wziętych. W rezultacie udział kapitałów

amerykańskich w ogólnej sumie lokat zagranicznych świata kapitalistycznego wzrósł z niespełna 25% w 1939 r. do niemal 70% w 1969 r.³ (Dynamikę i strukturę tej ekspansji kapitałów amerykańskich odzwierciedlają dane zawarte w tabeli 39).

Tabela 39

Dynamika wzrostu prywatnych i państwowych lokat zagranicznych kapitałów amerykańskich⁴

(w mld dolarów i proc.)

Lata Formy lokat	1946		1950		1960		1965		1969	
	suma	proc.	suma	proc.	suma	proc.	suma	proc.	suma	proc.
Łączna suma	18,7	100	30,1	100	66,4	100	105,0	100	140,9	100
Prywatne	13,5	72	19,0	64	49,4	75	81,5	77	110,2	78
w tym										
bezpośrednie	7,2		11,8		31,9		49,5		70,8	
Państwowe	5,2	28	11,1	36	17,0	25	23,5	23	30,7	22

Zagraniczne kapitały rządu federalnego to przede wszystkim różnego rodzaju pożyczki dla rządów innych państw, kredyty na zakup towarów amerykańskich oraz gwarancje dla firm amerykańskich operujących na obcym terenie. W ten sposób rząd federalny pilotuje i zabezpiecza zasadniczy nurt ekspansji kapitałów, jakim są lokaty monopoli amerykańskich. Szybki wzrost eksportu kapitału państwowego w pierwszym pięcioleciu powojennym związany był głównie z planem Marshalla i podobnymi przedsięwzięciami, których celem było przywrócenie funkcjonalności gospodarki kapitalistycznej w Europie zachodniej oraz Japonii. W następnym okresie nasiliły się zagraniczne inwestycje kapitału prywatnego, których udział w ogólnej sumie wzrósł z 64% w 1950 r. do 78% w 1969 r.

Wśród lokat prywatnych na szczególną uwagę za-

sługują tzw. **inwestycje bezpośrednie**. W odróżnieniu bowiem od pożyczek i lokat w zagranicznych papierach wartościowych inwestycje bezpośrednie odzwierciedlają zakres penetracji gospodarki innych krajów przez monopole amerykańskie. Lokaty bezpośrednie obejmują przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe i finansowe, które są całkowicie bądź w decydującej mierze kontrolowane przez kapitał prywatny USA. Jednakże — wobec dużego rozproszenia większości akcjonariuszy — do praktycznego sprawowania kontroli nad przedsiębiorstwem wystarcza posiadanie 10—25% akcji poszczególnych firm, toteż rzeczywisty zakres wpływów monopoli amerykańskich w gospodarce innych krajów kapitalistycznych jest dużo większy, niż wynosi suma lokat bezpośrednich. Motorem ekspansji zagranicznej monopoli amerykańskich są przedsiębiorstwa trojakiego rodzaju:

- 1) filie korporacji amerykańskich w innych krajach;

- 2) korporacje amerykańskie specjalnie organizowane w celu prowadzenia operacji zagranicznych (np. American and Foreign Power Co., International Telephone and Telegraph Corp., Cerro de Pasco Copper Corp.);

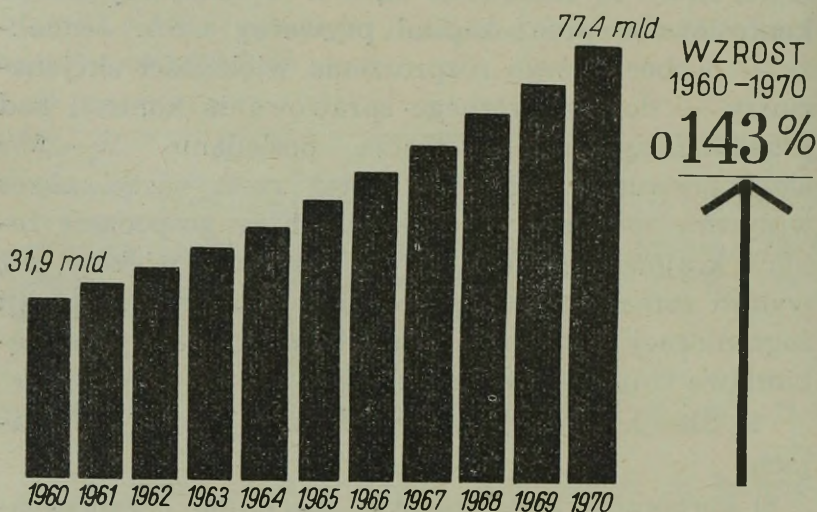
- 3) korporacje zagraniczne, w których kapitał amerykański opanował pakiety kontrolne akcji (np. International Nickel Co. of Canada Ltd., Dome Mines Ltd., Compania Swift International).

Wszystkie te formy inwestycji bezpośrednich stwarzają najkorzystniejsze warunki penetracji poszczególnych działów gospodarki innych państw przez monopole amerykańskie. W latach 1946—1970 wartość inwestycji bezpośrednich kapitału prywatnego USA wzrosła przeszło dziesięciokrotnie — z 7,2 mld dola-

rów do 77,4 mld dolarów. Tempo ekspansji tego rodzaju w latach sześćdziesiątych odzwierciedla poniższy wykres.

Wykres 4

Dynamika bezpośrednich inwestycji monopolii amerykańskich za granicą w latach sześćdziesiątych⁵
(w mld dolarów)



Rezultatem tej ekspansji było powstanie swego rodzaju „zewnętrznego imperium” monopolii amerykańskich — potęgi ekonomicznej obejmującej w połowie lat sześćdziesiątych około 20 tys. przedsiębiorstw w ponad 100 krajach na wszystkich kontynentach. Zarówno pod względem wartości zainwestowanego kapitału, jak i rozmiarów produkcji „amerykańskie przedsiębiorstwa za granicą razem wzięte stanowią trzecie pod względem wielkości mocarstwo świata, którego globalna produkcja przewyższa produkcję każdego państwa oprócz Stanów Zjednoczonych i Związku Radzieckiego”⁶. Łączna wartość sprzedaży przedsiębiorstw zagranicznych kontrolowanych przez monopolie amerykańskie osiągnęła w 1969 r. 200 mld dolarów,

czyli niemal 25% produkcji wszystkich krajów kapitalistycznych bez Stanów Zjednoczonych⁷. (Rozmiary produkcji globalnej każdej z dwu największych po USA potęg gospodarczych świata kapitalistycznego — Japonii i Niemieckiej Republiki Federalnej — nie przekraczały w tym czasie 10% tej produkcji).

Uzależnienie gospodarki poszczególnych krajów i regionów od kapitałów amerykańskich jest większe, niż mogłoby to wynikać z samych rozmiarów inwestycji kapitałowych, gdyż strategia ich lokowania zmierzała do zyskiwania kontroli nie tylko nad poszczególnymi przedsiębiorstwami, ale i kluczowymi gałęziami przemysłu.

„W krajach rozwiniętego kapitalizmu — pisał Leo Model w *Foreign Affairs* — amerykańskie kompanie skoncentrowały się na najnowocześniejszych, szybko rozwijających się gałęziach gospodarki o decydującym znaczeniu strategicznym. Trzy duże kompanie amerykańskie panują w przemyśle samochodowym za granicą, nawet w niektórych wielkich państwach przemysłowych (...) W Europie zachodniej amerykańskie kompanie faktycznie opanowały produkcję złożonych maszyn matematycznych. W wielu krajach słabiej rozwiniętych przedsiębiorstwa zajmujące się wydobywaniem surowców niemal w całości należą do kapitału zagranicznego, głównie amerykańskiego. W niektórych z tych krajów zagraniczne spółki zajmujące się eksploatacją ropy naftowej i minerałów są jedynymi przedsiębiorstwami posługującymi się nowoczesnymi metodami produkcji”⁸. Np. w Ameryce Łacińskiej monopole amerykańskie kontrolowały w końcu lat sześćdziesiątych 95% wydobywania kopalin, 85% elektrowni wodnych i zakładów metalurgicznych, 40% transportu i 30% innych gałęzi gospodarki. W Europie zachodniej natomiast amerykańskie koncerny bądź ich

filie sprzedawały 70% nabywanych tam maszyn liczących oraz po około 30% samochodów i produktów naftowych⁹. Szczególnie jaskrawym przykładem strategii ekspansji monopoli amerykańskich wobec krajów wysoko rozwiniętych jest Wielka Brytania. W 1968 r. kapitał amerykański kontrolował 10% produkcji przemysłowej tego kraju, ale w pewnych gałęziach udział ten był dużo wyższy; np. w produkcji samochodów wynosił 50%, a w produkcji komputerów — 85%, poważny był również udział kapitału USA w przemyśle chemicznym i farmaceutycznym. Pozwoliło to firmom amerykańskim nie tylko na zdominowanie w tych dziedzinach wewnętrznego rynku angielskiego, ale również na eksportowanie stamtąd do innych krajów znacznej części wytworzonych w Wielkiej Brytanii produktów, dzięki czemu w 1970 r. udział przedsiębiorstw kontrolowanych przez monopole USA osiągnął 17,5% ogólnej wartości eksportu Wielkiej Brytanii¹⁰.

W polityce eksportu kapitałów widać wyraźną zależność dynamiki i kierunków inwestycji od perspektyw trwałości systemu kapitalistycznego. Dane zawarte w tabeli 39 wyraźnie wykazywały, że bezpośrednio po drugiej wojnie światowej eksport kapitałów państwowych rósł szybciej niż inwestycje zagraniczne prywatnych monopoli. Wobec niepewności, w jakim zakresie uda się zdławić ruch antyimperialistyczny w wielu byłych koloniach i krajach zależnych oraz w większości państw europejskich, prywatne monopole amerykańskie wołały wówczas same nie podejmować ryzyka związanego z wywozem kapitału. Uznały one, iż najlepszą metodą ratowania systemu kapitalistycznego będą kredyty udzielane burżuazji innych krajów przez państwo, czyli w praktyce przez całe płacące podatki społeczeństwo amerykańskie. Sobie natomiast

monopole zastrzegały zyski z tych nakładów w postaci eksportu towarów do państw-kredytobiorców. Dopiero po względnym ustabilizowaniu się zakresu wpływów systemu kapitalistycznego nastąpiło znaczne wyprzedzenie tempa wzrostu zagranicznych inwestycji państwowych przez prywatne. Uzależnienie eksportu kapitałów od perspektyw swobody penetrowania gospodarki innych krajów przejawia się również w geograficznym rozmieszczeniu prywatnych inwestycji kapitałowych. Wzrastają one najszybciej w tych regionach, w których szanse na trwałość gospodarki kapitalistycznej wydawały się największe (por. tabela 40).

Tabela 40

Wzrost bezpośrednich inwestycji prywatnych USA w różnych regionach¹¹

(w mln dolarów i proc.)

Rok	Razem	w tym						
		Kanada	Ameryka Łac.	Europa zach.	Japonia	Azja (bez Japo- nii)	Afryka	Austra- lia i in- ne
1950	11788	3579	4576	1733	19	982	287	612
1969	70763	21075	13811	21554	1218	3974	2970	6160
Wzrost w mln dol.	58975	17496	9235	19821	1199	2992	2683	5548
w proc.	500,3	488,9	201,8	1143,7	6310,5	304,7	934,9	904,5

Obok reorientacji kierunków eksportu kapitałów na uwagę zasługuje również znamienne *przeobrażenie struktury inwestycji zagranicznych monopolii amerykańskich*. O ile w 1950 r. 38% wszystkich bezpośrednich inwestycji przypadało na przemysł naftowy i wydobywczy, nieco ponad 32% na przemysł przetwórczy,

a pozostała część na inne dziedziny gospodarki (usługi, finanse i rolnictwo), to w 1970 r. sytuacja była zupełnie odmienna: udział przemysłu przetwórczego wzrósł do blisko 42⁰/o, przemysłu wydobywczego i naftowego zmniejszył się do 36⁰/o, a pozostałych dziedzin gospodarki spadł do 22⁰/o.

Zarówno wzrost ilościowy, jak i jakościowe przeobrażenia struktury zagranicznych lokat kapitałowych stworzyły podstawy do silnego zakorzenienia się amerykańskich monopolii w gospodarce niemal wszystkich krajów świata kapitalistycznego.

2. Walka o źródła surowców i rynki zbytu

Prosperity gospodarki amerykańskiej jest w bardzo poważnym i stale rosnącym stopniu uzależniona od różnorodnych powiązań z gospodarką innych krajów. Dotyczy to przede wszystkim uzależnienia przemysłu amerykańskiego od zagranicznych źródeł surowców.

Samodzielność surowcowa Stanów Zjednoczonych należy bowiem do przeszłości. O ile w 1900 r. w USA wydobywano 18⁰/o surowców więcej, niż zużywano, to już w 1929 r. importem pokrywano 18⁰/o zapotrzebowania amerykańskiego na surowce mineralne i paliwo, a na początku lat sześćdziesiątych — aż 41⁰/o. Udział importu w zaspokajaniu zapotrzebowania gospodarki amerykańskiej na poszczególne rodzaje surowców kształtował się w połowie lat sześćdziesiątych następująco: cyny, grafitu, diamentów przemysłowych, naturalnego kauczuku — 100⁰/o; niklu — 99⁰/o; bizmutu — 98⁰/o; azbestu — 95⁰/o; chromu — 91⁰/o; platyny — 90⁰/o; manganu — 86⁰/o; kobaltu — 80⁰/o; bok-

sytu — 78⁰/₀; rtęci — 66⁰/₀; wolframu — 59⁰/₀; ołowiu — 56⁰/₀; cynku — 36⁰/₀; miedzi — 34⁰/₀.

Stany Zjednoczone są współcześnie największym konsumentem surowców. Kraj ten, liczący zaledwie 6⁰/₀ ludności świata, zużywa 33⁰/₀ wydobywanego na całym świecie boksytu, 36⁰/₀ — chromu, 40⁰/₀ — niklu, 41⁰/₀ — cyny i 50⁰/₀ — kawy ¹².

Zależność gospodarki amerykańskiej od importu surowców nadal się zwiększa. W oświadczeniu złożonym przed republikańską grupą roboczą Izby Reprezentantów dr Raymond Ewell stwierdził, że Stany Zjednoczone nie są już samowystarczalne w zakresie 25 spośród 32 podstawowych surowców przemysłowych, podczas gdy Związek Radziecki nie jest samowystarczalny tylko w pięciu z nich. Dr Philip H. Abelson wskazał, że ponad 90⁰/₀ zapotrzebowania stanów północno-wschodnich na surowe paliwo płynne pokrywane jest z zagranicy ¹³.

Według obliczeń autora książki *Zasoby naturalne dla rozwoju USA do roku 2000* zapotrzebowanie Stanów Zjednoczonych na naftę, rudę żelazną, gaz naturalny i tarcicę wzrośnie trzykrotnie; na chrom, wanad, miedź, cynk i kobalt — czterokrotnie; na nikiel i wolfram — pięciokrotnie, a na aluminium — dziesięciokrotnie ¹⁴.

W połowie lat siedemdziesiątych Stany Zjednoczone będą musiały pokrywać importem od 25⁰/₀ do 100⁰/₀ swego zapotrzebowania na 26 najważniejszych rodzajów surowców przemysłowych ¹⁵. Na tej podstawie jest wysuwany argument, że polityka militarna USA odpowiada „interesom narodowym”, gdyż zabezpiecza w krajach Azji, Afryki, Ameryki Łacińskiej zasoby surowcowe, bez których nie do pomyślenia byłby rozwój przemysłu amerykańskiego, a więc i stopy życiowej narodu amerykańskiego. W tych warunkach

USA mają podstawę — jak pisał F. Moreley — „traktować jako wroga każdą siłę, która zagraża tym dostawom, a jako sojusznika — każdą siłę, która zapewnia te dostawy”¹⁶.

Podobnie interpretowane są *wzrastające wymogi eksportu towarów amerykańskich na rynki zagraniczne*. Wprawdzie globalny udział eksportu w gospodarce amerykańskiej, który wynosi ok. 5% dochodu narodowego, jest nieporównanie mniejszy niż w innych wysoko rozwiniętych państwach kapitalistycznych, bardziej szczegółowa analiza ujawnia jednak jego decydujące znaczenie dla realizacji produkcji poszczególnych gałęzi. W 1966 r. rynki zagraniczne pochłaniały następujące odsetki produkcji przemysłowej USA: 26% sprzętu dla przemysłu naftowego oraz maszyn budowlanych i górniczych, 23% maszyn biurowych, 18% maszyn dla przemysłu tekstylnego, 17% silników parowych, 12% samolotów, 27% masy celulozowej, 24% miedzi i 17% kauczuku syntetycznego. Eksport maszyn liczących obejmował w 1964 r. 18% całokształtu produkcji, traktorów — 20%, handlowych urządzeń chłodniczych — 14%¹⁷. Równie uzależnione od zagranicznych rynków zbytu jest rolnictwo amerykańskie. Według oceny sekretarza Departamentu Rolnictwa w administracji Johnsona, O. Freemana, płody jednego z każdych czterech akrów ziemi uprawianych w USA są przeznaczone na eksport¹⁸. W 1966 r. wywóz ziarna na warunkach handlowych (bez finansowanego przez rząd wywozu nadwyżek rolnych w ramach programów pomocy dla zagranicy) obejmował 29% całokształtu produkcji. Udział eksportu w sprzedaży innych towarów rolnych również był wysoki i wynosił: bawełny — 35%, ryżu — 51%, tytoniu — 16%.

Istotną pozycję w zyskownym wywozie za granicę

stanowi ostatnio sprzęt wojenny. Aktywizacja eksportu tych śmiertelnych towarów miała miejsce w okresie administracji J. F. Kennedy'ego. O ile podczas 12 lat — od 1949 do 1961 r. — zagraniczna sprzedaż broni zamknęła się łączną sumą 5 mln dolarów, to podczas następnych 7 lat — od połowy 1961 do połowy 1968 r. amerykańscy producenci uzbrojenia uzyskali z tego źródła 11,5 mld dolarów. W 1969 r. wartość sprzedaży broni (bez dostaw w ramach „pomocy”, finansowanych przez rząd amerykański) wyniosła 1,7 mld dolarów, a Departament Obrony, który występuje jako aktywny agent handlowy przemysłu zbrojeniowego, zakłada osiągnięcie w następnych latach poziomu sprzedaży uzbrojenia za granicę w wysokości 2 mld dolarów rocznie ¹⁹.

Przy produkcji i transporcie eksportowanych towarów pracuje 10% ogółu zatrudnionych w Stanach Zjednoczonych ²⁰.

Oficjalne statystyki rządu federalnego podają, że w połowie lat sześćdziesiątych eksport 44 gałęzi gospodarki amerykańskiej przekraczał 15% ich rocznej produkcji. W gałęziach tych koncentrowało się 43% globalnej wartości eksportu Stanów Zjednoczonych. Wiele kluczowych działów przemysłu amerykańskiego coraz wyraźniej orientuje swą produkcję na rynki zagraniczne. Zmianę sytuacji w tej dziedzinie w ostatnich latach dobrze obrazuje stwierdzenie sekretarza Departamentu Handlu, iż obecnie eksport odgrywa równie ważną rolę, jaką w latach drugiej wojny światowej odgrywała produkcja.

Zainteresowanie biznesu amerykańskiego w zabezpieczeniu zagranicznych rynków zbytu na towary przemysłowe szczególnie wzrosło w warunkach rewolucji naukowo-technicznej, skłaniającej do prowadzenia produkcji wielkoseryjnej szeregu towarów w celu osiągnięcia

nięcia zwrotu nakładów na doskonalenie technologii ich wytwarzania. „Do czasu, gdy technologia produkcji była prosta — stwierdził zastępca sekretarza Departamentu Handlu w gabinecie Johnsona, A. M. Solomon — a wysokość nakładów kapitałowych koniecznych do jej zastosowania była stosunkowo niewielka, można było osiągać zyski sprzedając towary w ograniczonych ramach rynku narodowego. Podczas ostatnich dwu dekad, wraz z ekspansją nowej technologii, optymalne rozmiary produkcji przerosły granice rynku narodowego. Po to, by przy wyższych wydatkach na unowocześnienie produkcji utrzymać rentowność wytwarzania, firmy musiały zwrócić się w kierunku rynków światowych”²¹. W wypadku przedsiębiorstw amerykańskich, które przez wiele dekad w przeważającej mierze nastawiały się na obsługę rynku wewnętrznego — daleko większego i chłonnieszego niż pozostałych państw kapitalistycznych — był to zwrot w całym tego słowa znaczeniu. Inne państwa kapitalistyczne były już wcześniej i w większym niż USA stopniu żywotnie zainteresowane rozszerzeniem eksportu, a współcześnie ich rozwój gospodarczy jest coraz silniej uzależniony od tej ekspansji, toteż walka o rynki zbytu staje się jedną z najbardziej antagonistycznych płaszczyzn konkurencji wewnątrzkapitalistycznej. Mimo że USA zyskały na tym polu dość istotne przewagi w niektórych dziedzinach (por. tabela 41), nie zaspokaja to w pełni aspiracji monopoli amerykańskich, zwłaszcza że w wielu gałęziach eksportu Stany Zjednoczone pozostają jeszcze w tyle za innymi wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi.

Stany Zjednoczone uzyskały dominację w eksporcie produktów przemysłu przetwórczego. W 1969 r. eksport amerykański stanowił około 20—25% całego eksportu świata kapitalistycznego w tej dziedzinie,

Tabela 41

Udział USA w światowym eksporcie państw kapitalistycznych niektórych produktów w 1967 r.²²

(w mln dolarów i proc.)

Rodzaje produktów	mln dol.	proc.
Samoloty	1518	69,2
Reaktory jądrowe (1968 r.)	brak danych	64,0
Maszyny budowlane i górnicze	514	48,1
Silniki samolotowe	335	48,1
Środki transportu (bez samolotów, samochodów i traktorów)	1531	44,2
Traktory rolnicze	378	41,4
Przybory pomiarowe	290	40,6
Maszyny biurowe	286	39,0
Elementy elektroniczne i fotograficzne	229	37,9
Silniki (bez samolotowych)	560	37,4
Narzędzia do obróbki ręcznej	446	37,1
Komputery i maszyny statystyczne	421	35,8
Maszyny rolnicze (bez traktorów)	237	33,6
Środki transportu kolejowego	145	32,8
Naukowe instrumenty pomiarowe i kontrolne	436	30,3
Produkcja wydawnicza	279	29,4
Produkty chemii nieorganicznej i środki radioaktywne	350	28,9
Tokarki	162	26,8
Aparatura telekomunikacyjna (bez telewizorów i radioaparatów)	425	28,7
Sprzęt grzewczy i chłodniczy	388	28,7
Produkty chemii organicznej	748	28,2
Urządzenia elektroenergetyczne	510	25,6
Nawozy sztuczne	231	24,7
Sprzęt do obróbki metalu	339	23,4
Plastyk	477	21,6
Samochody osobowe	824	20,0

podczas gdy wartość globalna eksportu amerykańskiego stanowiła wówczas 14,6% całokształtu eksportu świata kapitalistycznego.

Rosnące znaczenie handlu zagranicznego dla funkcjonowania gospodarki amerykańskiej często służy za usprawiedliwienie agresywnej polityki zagranicznej USA. Rzecznicy dotychczasowej linii polityki militarnej Stanów Zjednoczonych twierdzą, że jest ona dyktowana koniecznością ochrony źródeł surowców i regionów wymiany handlowej. „Nie można kontynuować postępu gospodarczego — piszą autorzy pracy *Idea kolonializmu* — nie rozszerzając obecnych operacji handlowych we wszystkich częściach świata, a zwłaszcza w regionach tropikalnych, które w coraz większej mierze będą nas zaopatrywać w wiele materiałów niezbędnych do utrzymywania w ruchu maszyny przemysłowej”²³. Zdaniem głosicieli takich poglądów stwarzanie środkami zbrojnej przemocy „politycznie bezpiecznych” stref dla amerykańskiej przedsiębiorczości kapitalistycznej ma być równie konieczne i usprawiedliwione jak zabezpieczanie własności kapitałów i warunków ich pomnażania przez policję i sądy w ramach własnego państwa. Obecność amerykańskich sił zbrojnych w różnych regionach kuli ziemskiej jest przedstawiana jako ochrona amerykańskich wkładów kapitałowych oraz niezbędnych dla funkcjonowania gospodarki tego państwa źródeł surowców. Operacje militarne natomiast są prezentowane jako usprawiedliwione tymi samymi przyczynami akcje „policyjne”.

Teza ta opiera się na połączeniu elementów obiektywnie prawdziwych ze stronnictwo fałszywymi. Zgodne z prawdą jest twierdzenie o konieczności międzynarodowej wymiany i współpracy gospodarczej oraz szerokiego uczestnictwa Stanów Zjednoczonych w tej wymianie. Fałszywe i stronnictwo natomiast jest uzurpowanie sobie przez to mocarstwo prawa dyktowania warunków i rozstrzygania spornych problemów środkami przemocy zbrojnej.

Inne narody są bowiem również zainteresowane eksportem swoich produktów (w tym posiadanych w nadmiarze surowców) oraz importem potrzebnych im towarów i to zainteresowanie stwarza dostateczną podstawę dla zaspokojenia potrzeb gospodarki amerykańskiej w sposób tym pełniejszy, że przecież Stany Zjednoczone znajdują się — ze względu na poziom rozwoju przemysłowego — w pozycji korzystnej w zestawieniu z każdym potencjalnym partnerem handlowym.

Normalna wymiana handlowa, bez potrzeby zabezpieczania dostaw surowców i rynków zbytu przy pomocy środków militarnych, w pełni realizowałaby interesy handlowe Stanów Zjednoczonych, gdyby ich celem była rzeczywiście partnerska wymiana handlowa i współpraca gospodarcza z innymi krajami, a nie samowolne penetrowanie i uzależnianie gospodarki innych narodów. Fakty jednakże dowodzą bezspornie, że takie właśnie są główne cele zagranicznych operacji kapitałów amerykańskich. Cele te stoją w konflikcie z interesami innych narodów, przez co stwarzają konieczność militarnego zabezpieczania.

P. A. Baran i P. M. Sweezy dowodzą, że rzeczywistą przyczyną nie jest realna potrzeba zabezpieczania wymiany handlowej, ale traktowanie przez USA tej ważnej dziedziny stosunków międzynarodowych jako źródła nadzwyczajnych zysków i utrwalania panowania kapitałów amerykańskich w kluczowych dziedzinach gospodarki innych narodów. „Pragną one (...) monopolistycznej kontroli nad zagranicznymi źródłami dostaw i rynkami zagranicznymi, co umożliwia im kupowanie i sprzedawanie na warunkach szczególnie uprzywilejowanych, przerzucanie zamówień z jednej filii do drugiej, popieranie tego kraju lub tego terytorium zależnego, w którym występują najkorzystniejsze warunki, takie jak podatki, siła robocza i inne — słowem,

pragną prowadzić interesy na warunkach przez siebie ustalonych i tam, gdzie im się podoba. A do tego potrzebni im są nie partnerzy handlowi, lecz «sojusznicy» i klienci gotowi przystosować swe prawa i swą politykę do wymagań amerykańskiego *big businessu*”²⁴. Analiza działalności imperialistycznych monopolii USA w pełni dowodzi, że właśnie takie cele stawiają sobie przedsiębiorstwa amerykańskie prowadzące operacje za granicą. Cele te w istotnej mierze determinują politykę globalnej ekspansywności militarnej USA, będącą narzędziem zabezpieczania ekspansji kapitałów.

3. Imperialistyczne monopole i ich zyski

Około 15 tys. przedsiębiorstw amerykańskich eksportuje kapitały i towary, a więc jest bezpośrednio zaangażowane w operacje zagraniczne. Jednakże i ta dziedzina — podobnie jak przemysł zbrojeniowy — charakteryzuje się znacznym stopniem koncentracji.

Bezpośrednie inwestycje kapitałów za granicą — stanowiące najbardziej istotną płaszczyznę ekspansji — skupione są w ręku 3300 korporacji, wśród których dominuje coraz bardziej zawężająca się grupka czołowych monopolii. W 1969 r. 88% lokat zagranicznych przypadało 550 kompaniom, a 50 spośród nich posiadało przeszło połowę tego typu inwestycji i zagarniało lwią część zysków²⁵. 15 spośród tych kolosów kontroluje przemysł naftowy, 6 — wydobywanie surowców mineralnych, 15 operuje w przemyśle przetwórczym, 3 — w przedsiębiorstwach użyteczności publicznej, a 4 — w handlu i finansach.

Monopole te posiadają decydującą przewagę nie tylko nad przedsiębiorstwami amerykańskimi operujący-

mi na terenie innych krajów, lecz również nad imperialistycznymi korporacjami wszystkich pozostałych krajów kapitalistycznych. Wśród 164 czołowych koncernów międzynarodowych (czyli obejmujących swą działalnością wiele krajów i kontynentów) świata kapitalistycznego znajduje się aż 96 monopolii amerykańskich ²⁶.

Standard Oil of New Jersey, Gulf Oil, Texaco, Standard Oil of California i Socony-Mobil Oil — ta piątka największych monopolii naftowych USA kontroluje znaczną część międzynarodowych syndykatów przemysłu naftowego.

Wśród 50 towarzystw przemysłu maszynowego, skupiających w swym ręku większość zagranicznych inwestycji amerykańskich w tej dziedzinie, naczelne miejsce zajmują największe koncerny: International Harvester, Singer, International Business Machines, National Cash Register, Remington, Burroughs Company i Otis Elevator.

W przemyśle elektronicznym większość aktywów zagranicznych kontroluje 19 największych towarzystw, wśród których prym wiodą: General Electric, Westinghouse Electric, Western Electric i Radio Corporation of America.

Decydujące pozycje w eksporcie kapitału w przemyśle gumowym zajmują: Goodyear Tire and Rubber, U. S. Rubber Company, Goodrich (B. F.) Company, Firestone and Rubber oraz General Tire and Rubber.

W przemyśle chemicznym 76% inwestycji zagranicznych należy do 39 towarzystw, wśród których na pierwszych miejscach znajdują się: Du Pont (E. J.) de Nemours, Union Carbide and Carbon Corporation, Monsanto Chemical Company, Sterling Prod., Colgate Palmolive, American Home Products, Pfizer (Chas.) oraz Abbot Laboratories.

Wiele spośród tych towarzystw posiada szeroko rozgałęzioną sieć przedsiębiorstw w różnych krajach. W 1968 r. zakłady General Motors w 24 krajach wytwarzały 22% produkcji globalnej tego największego oligopolu całego świata kapitalistycznego. Drugi na liście największych koncernów, Standard Oil of New Jersey, wydobywał i przerabiał 81% ropy naftowej w swych zagranicznych filiach rozmieszczonych w 45 krajach, sprzedawał zaś swe produkty w 130 krajach. 40% aktywów Ford Motor znajduje się w filiach rozmieszczonych w 27 krajach poza granicami USA, a International Telephone and Telegraph ulokował aż 60% swych aktywów w 60 krajach. Goodyear Tire and Rubber posiada swe przedsiębiorstwa na terenie 35 krajów, Singer zainwestował 53,9% aktywów na terenie 28 krajów, a Colgate Palmolive posiadał filie w 43 krajach i realizował 55% swej produkcji poza terytorium USA. Grace (W. R.) dysponował pakietami kontrolnymi akcji 375 firm w 46 krajach.

Obroty i zyski zagranicznych przedsiębiorstw niektórych czołowych korporacji amerykańskich przewyższają obroty oraz dochody ich przedsiębiorstw znajdujących się na terenie USA (por. tabela 42).

Dochód zagranicznych inwestycji kapitałowych z reguły jest 2 do 4 razy większy niż zyski osiągnane od kapitałów ulokowanych na terenie Stanów Zjednoczonych. Standard Oil of New Jersey w 1959 r. z inwestycji za granicą osiągnął stopę zysku w wysokości 16%, zaś w krajowych — 5%. Oficjalna stopa zysku General Motors od kapitałów ulokowanych za granicą wynosi 17%, a od wewnętrznych — 3%. Są to zyski przeciętne ze wszystkich inwestycji zarówno w krajach rozwiniętych, jak i w trzecim świecie, toteż nie odzwierciedlają one rabunkowej gospodarki prowadzonej przez monopole amerykańskie w krajach słabo rozwiniętych

Tabela 42

*Zagraniczna aktywność głównych korporacji imperialistycznych USA
w 1967 r.²⁷*

Korporacja	Globalna suma sprzedaży w mln dolarów	Liczba krajów objętych działalnością	Aktywa za granicą w stosunku do łącznej sumy aktywów (w proc.)	Udział zysków z operacji za granicą w łącznej sumie czystego zysku (w proc.)
General Motors	20 026	24	15	7*
Standard Oil of N.J.	12 266	45	56	52
Ford Motor	10 516	27	40	92
Chrysler	6 213	18	31*	brak danych
Mobil Oil	5 772	38	46	45
International Business Machines	5 345	14	34	32
Gulf Oil	4 202	48	38	29
Du Pont de Nemours	3 102	16	12	brak danych
International Telephone and Telegraph	2 761	60	47	50
Goodyear Tire and Rubber	2 638	35	22	30
International Harvester	2 542	18	21	10
Minnesota Mining and Manufacturing	1 231	24	29	29
Singer	1 138	28	58	brak danych
Corn Products	1 073	33	47	49
Anaconda	1 049	9	44	57
Colgate Palmolive	1 025	43	50	brak danych
Messey-Ferguson	854	22	84	„ „
Warner-Lambert	657	47	32	33
Abbot Laboratories	303	24	27	26
United Shoe Machinery	284	25	50	57

* bez Kanady

gospodarczo, gdzie przy bardzo małych nakładach eksploatuje się surowce. Według oficjalnych obliczeń amerykańskich, opublikowanych w *Survey of Current Business*²⁸, w 1967 r. zyski osiągnęte przez monopole amerykańskie z operacji w poszczególnych regionach świata kształtowały się następująco:

— na Bliskim Wschodzie — 1004 mln dolarów, czyli 57% od zainwestowanego kapitału;

— w Libii — 292 mln dolarów, czyli 64%;

— w Wenezueli (z przemysłu naftowego) — 380 mln dolarów, czyli 20%;

— w Peru (przemysł wydobywczy) — 72 mln dolarów, czyli 21%;

— w Chile (przemysł wydobywczy) — 135 mln dolarów, czyli 26%;

— Europa zachodnia (przemysł przetwórczy) — 847 mln dolarów, czyli 8,6%;

— Kanada — 613 mln dolarów, czyli 7,6% od zainwestowanych kapitałów.

Przeciętne zyski monopoli amerykańskich od kapitałów zainwestowanych w krajach słabo rozwiniętych gospodarczo są od 2 do 2,5 razy większe od zysków osiągniętych przez przedsiębiorstwa amerykańskie w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych. O ile w 1967 r. stopa zysku od inwestycji w Kanadzie i Europie zachodniej wyniosła około 8%, to w Ameryce Łacińskiej osiągnięto 12%, w Afryce — 18%, w Azji (bez Japonii) — 37%, a w krajach Bliskiego Wschodu — 57%.

Mimo iż obecnie kapitał amerykański ponownie inwestuje znaczną część zysków poza granicami Stanów Zjednoczonych (zwłaszcza na terenie Europy zachodniej i Afryki — uważanych za najbardziej bezpieczne), wysokość zysków płynących bezpośrednio z zagranicy

do USA aktualnie przewyższa globalną sumę eksportu kapitałów prywatnych (por. tabela 43).

Tabela 43

Rozmiary inwestycji prywatnych kapitałów amerykańskich i transferu zysków do USA w latach 1950—1965²⁹

(w mld dolarów)

Wyszczególnienie	Europa	Kanada	Ameryka Łac.	Inne kraje
Nowe inwestycje	8,1	6,8	3,8	5,2
Transfer zysków do USA	5,5	5,9	11,3	14,3
Saldo	+2,6	+0,9	— 7,5	— 9,1

Tendencja do przywozu znacznej części zysków od kapitałów zainwestowanych za granicą do USA utrwała się w ostatnich latach coraz silniej. W latach 1965—1969 suma zysków z zagranicy, które wpłynęły do Stanów Zjednoczonych, była wyższa od wywozu nowego kapitału o 7,7 mld dolarów. Można więc stwierdzić, iż w zasadzie mamy tu do czynienia bardziej z przynoszącym nadzwyczajne zyski dla właścicieli samofinansowaniem zagranicznych inwestycji monopolii amerykańskich niż z wywozem kapitału prywatnego w tradycyjnym tego słowa znaczeniu.

Nie ulega wątpliwości, że tego typu operacji nie da się podciągnąć pod miano obustronnie korzystnych stosunków gospodarczych między narodami; w istocie są one formą neokolonialnej eksploatacji, sprzeczną z potrzebami i aspiracjami narodów do wykorzystywania swej pracy i bogactw zgodnie z interesami własnego rozwoju. Ten eksploatorski charakter zagranicznej ekspansji kapitału USA określa rolę przemocy militarnej w utrzymywaniu takich nierównoprawnych stosunków. Stany Zjednoczone odwołują się do tej przemocy

tym częściej, im silniej w krajach trzeciego świata rozwija się świadomość własnych potrzeb i możliwości, która skłania postępowe siły narodów eksploatowanych do zdobycia pełnej niezależności politycznej i ekonomicznej.

Uzależnienie powodzenia zagranicznej ekspansji ekonomicznej monopoli amerykańskich od zabezpieczenia militarnego pozwala uznać tę grupę kapitału za siłę żywotnie zainteresowaną w utrwalaniu i rozwoju kompleksu militarno-przemysłowego.

W wielu przypadkach te same monopole, które prowadzą szerokie operacje za granicą, znajdują się wśród czołowych dostawców wojennych. Sprawia to, że są one z obydwu powodów zainteresowane w stymulowaniu polityki sprzyjającej postępom militarizmu. Uprawnia to do sumowania zysków czerpanych z operacji zagranicznych zabezpieczanych przez militarne siły Stanów Zjednoczonych oraz z tytułu zamówień militarnych agend rządu federalnego i traktowania ich łącznie jako wspólnego miernika związków z kompleksem militarno-przemysłowym. Według obliczeń Victora Perlo zyski z operacji zagranicznych i dostaw wojennych wynosiły w 1959 r. 40,4% wszystkich zysków 25 największych korporacji amerykańskich, zaś w trzy lata później odsetek ten wzrósł do 50% i wykazywał dalszą tendencję zwyżkową. W reprezentatywnej grupie 30 dużych i średnich korporacji przemysłowych, zajmujących na liście towarzystw amerykańskich miejsca między 42 a 500, łączne zyski z dostaw wojennych i operacji zagranicznych wynosiły w 1959 r. 43% wszystkich dochodów badanych korporacji ³⁰.

W tej sytuacji staje się oczywiste, że kompleks militarno-przemysłowy może liczyć na poparcie oligarchii monopoli kontrolujących przeważającą część zarówno

wewnętrznego rynku militarnego, jak i zagranicznych operacji kapitału amerykańskiego.

Przytoczone wyżej dane świadczą o stopniu zainteresowania monopolii amerykańskich w utrzymywaniu za wszelką cenę i wszelkimi środkami korzystnych dla nich warunków penetrowania i eksploatacji gospodarki wszystkich już w zasadzie państw kapitalistycznych.

Równie istotne znaczenie ma pozycja tych monopolii w hierarchii politycznej i ekonomicznej USA. Od niej bowiem zależy w istotnej mierze zdolność wprzęgania państwa amerykańskiego w realizację korzystnych dla tych monopolii celów polityki zagranicznej. W tym zakresie fakty przemawiają zdecydowanie na korzyść sił promilitarystycznych.

Operacje zagraniczne prowadzą z reguły największe korporacje w poszczególnych gałęziach gospodarki amerykańskiej. Co więcej, w grupie tej znajdują się największe korporacje całego świata kapitalistycznego, co często umożliwia im przesądzanie na swą korzyść walki konkurencyjnej z monopolami innych krajów. Miarą tej przewagi może być chociażby fakt, że na 112 największych korporacji w świecie, których obroty przekraczają miliard dolarów rocznie, 80 stanowią koncerny północnoamerykańskie. Największy monopol niemiecki znajduje się dopiero na 21 miejscu, a francuski — na 42. Obroty General Motors były w 1966 r. większe niż cały budżet państwowy NRF.

Ekspansja kapitałów amerykańskich jest kontrolowana przez czołowe grupy oligarchii finansowej USA, te same, które finansują większość inwestycji w przemyśle zbrojeniowym. Chociaż w Stanach Zjednoczonych istnieje ponad 14 tys. banków, wszystkie operacje związane z finansowaniem zagranicznych inwestycji

cji i handlu realizują 22 największe banki, zaś 7 największych spośród nich kontroluje $\frac{3}{4}$ tej dziedziny aktywności kapitału amerykańskiego. Do tej siódemki — dysponującej miliardowymi aktywami za granicą, a zatem i najbardziej zainteresowanej w ich zabezpieczeniu militarnym — należą: Bank of America, First National City Bank of New York, Chase Manhattan Bank, First National City Bank of Boston, Morgan Guaranty Trust Company of New York, Bankers Trust Company of New York, Manufacturers Hanover Trust Company (NY).

Wśród grup finansowych, kontrolujących te i pozostałe banki, a zatem zaangażowanych w całą imperialistyczną ekspansję kapitału amerykańskiego, czołowe miejsce zajmują grupy Rockefellerów i Morganów. Grupa Rockefellerów kontroluje towarzystwa naftowe, posiadające największe inwestycje zagraniczne. Grupa Morganów natomiast koncentruje swoją uwagę na inwestycjach w przemyśle przetwórczym. Na dalszych pozycjach znajdują się grupy finansowe: Mellonów — która kontroluje część zagranicznych inwestycji w przemyśle naftowym, wydobywania i obróbki metali oraz elektrotechnicznym; grupa clevelandzka — zaangażowana w eksploatację kauczuku; du Pontów — działająca w przemyśle chemicznym, farmaceutycznym i samochodowym; Dillonów — w przemyśle chemicznym i farmaceutycznym, oraz Forda — przodującego w ekspansji na światowe rynki samochodowe.

Poza kontynentem amerykańskim, na którym prowadzą operacje w zasadzie wszystkie czołowe grupy finansowe, *istnieje coś w rodzaju „podziału świata” między poszczególne ośrodki oligarchii finansowej USA.* Towarzystwa związane z domem bankowym Morganów od czasu planu Marshalla koncentrują uwagę na opanowywaniu kluczowych gałęzi przemysłu europejskie-

go. Korporacje naftowe pozostające w sferze wpływów Rockefellerów starają się rozszerzać swe interesy wszędzie tam, gdzie zostają odkryte bogate zasoby ropy naftowej — a więc poczynając od roponośnych terenów Ameryki Południowej po Bliski Wschód i Afrykę. Czołowa grupa zachodniego kapitału finansowego, Giannini, kontrolująca Bank of America, zainwestowała w okresie powojennym znaczne kapitały w krajach Dalekiego Wschodu ³¹.

Podział ten poważnie wpływa na walkę wewnętrzną poszczególnych grup finansowych, zmierzających do tego, by polityka militarna zabezpieczała przede wszystkim ich partykularne interesy, a dopiero w dalszej kolejności innych grup finansowych — jest to jedna z głównych płaszczyzn walki konkurencyjnej i zawierania wzajemnych kompromisów głównych ośrodków oligarchii finansowej USA. Spory tego rodzaju i ich rozstrzygnięcia w nie mniejszym stopniu niż walka konkurencyjna różnych grup przemysłu zbrojeniowego przesądzały o przeobrażeniach strategii militarnej USA w okresie powojennym.

4. Rola przemocy militarnej w zabezpieczaniu imperialistycznej ekspansji monopolu amerykańskich

Współczesny system zabezpieczania imperialistycznej ekspansji kapitałów amerykańskich przez państwo jest o wiele bardziej złożony i zróżnicowany niż na przełomie XIX i XX wieku, gdy sprowadzał się on niemal wyłącznie do przemocy militarnej. Obecnie rząd federalny wspiera ekspansję zagraniczną przy pomocy kredytów państwowych na rozszerzanie działalności firm amerykańskich w innych krajach, udziela gwa-

rancji na wypadek nacjonalizacji, premiuje eksporterów oraz kształtuje popyt na towary amerykańskie poprzez odpowiednie obwarowywanie pożyczek dla innych rządów. Zadania te realizują instytucje działające bądź pod firmą narodową (jak Bank Eksportowo-Importowy USA czy Agencja Międzynarodowego Rozwoju), bądź pod etykietą międzynarodową, często kamuflującą interesy amerykańskie (np. Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju czy Międzynarodowe Towarzystwo Finansowe).

Nasilające się tendencje narodów uzależnionych do odzyskiwania kontroli nad własnymi bogactwami naturalnymi i gospodarką przy pomocy aktów wywłaszczania obcych monopolii i nacjonalizacji oraz podejmowania wojen rewolucyjnych przeciwko reżimom kompradorskim stanowiły poważne zagrożenie dla kapitałów amerykańskich za granicą. W efekcie w ostatnich latach uległa intensyfikacji aktywność rządu federalnego w dziedzinie zabezpieczania ekspansji gospodarczej. Jedną z nowych form było wprowadzenie systemu gwarancji państwowych dla monopolii operujących za granicą, w ramach którego specjalny państwowy system ubezpieczeniowy pokrywał 85% strat spowodowanych przez nacjonalizację i inne akty ograniczające swobodę działania, a 95% strat spowodowanych przez ruchy rewolucyjne i interwencje zbrojne zmierzające do ich stłumienia.

Jednakże *decydującą rolę w całym wielostronnym systemie państwowego zabezpieczania zagranicznej ekspansji monopolii amerykańskich spełniały i spełniają nadal instytucje i siły militarne.*

Wśród różnorodnych kierunków i sposobów militarnego zabezpieczania imperialistycznej ekspansji kapitałów amerykańskich wyróżniają się *trzy główne płaszczyzny.*

Pierwszą z nich stanowią **działania zmierzające do utrzymania i rozszerzania kapitalistycznych stosunków politycznych i gospodarczych** jako podstawowego warunku eksploatacji innych narodów.

Praktyka minionego półwiecza dostarczała burżuazji wciąż nowych dowodów, że przejmowanie władzy i własności przez masy pracujące prowadziło do wypierania wszelkich form wyzysku, tak ze strony rodzimej, jak i obcej burżuazji. Jednocześnie doświadczenie historyczne potwierdza, iż utrwalenie stosunków kapitalistycznych stwarza szansę penetrowania gospodarki narodowej przez obcy kapitał oraz opanowywania poszczególnych gałęzi przez monopole dysponujące większą zdolnością konkurencyjną dzięki przewadze kapitałowej, technologicznej i organizacyjnej. W rezultacie, pomagając burżuazji poszczególnych krajów utrzymać się przy władzy, oligarchia amerykańskiego kapitału państwowo-monopolistycznego zabezpiecza sobie dotychczasowe czy przyszłe tereny imperialistycznej eksploatacji. Mimo że pomoc taka często stwarza monopolom amerykańskim potencjalnego konkurenta w postaci rodzimej oligarchii państwowej i prywatnej, jest to dużo korzystniejsze niż perspektywa socjalistycznego społeczeństwa gospodarki, narzucającego płaszczyznę obustronnie korzystnej i równoprawnej wymiany, nie dającej szans penetracji i czerpania olbrzymich zysków przez obce monopole.

Potwierdziło się to szczególnie dobitnie w przypadku Europy zachodniej, która po wojnie uzyskała od USA największą pomoc gospodarczą i militarną, a obecnie jest głównym terenem ekspansji monopolu amerykańskich. W istocie pomoc ta uratowała burżuazję zachodnioeuropejską, skompromitowaną w oczach narodów i niezdolną do samodzielnego odbudowania gospodarki ze zniszczeń wojennych. Uratowała ją nie przed ze-

wewnętrzną „agresją komunistyczną”, lecz przed masami pracującymi własnych narodów, które zorganizowały się wokół przewodzących w walce z okupacją faszystowską partii komunistycznych i w szeregu krajów faktycznie były w stanie przejąć władzę. „Silne partie komunistyczne były bliskie przejęcia władzy zarówno we Francji, jak i we Włoszech — stwierdza David Bell, były administrator Agencji Międzynarodowego Rozwoju (Agency for International Development). — Kolonialne imperia trzeszczały i nikt nie wiedział, co zajmie ich miejsce (...) Na Filipinach szerzyła się rebelia Hukbalap, kierowana przez komunistów, a komunistyczna partyzantka zagrażała poważnej części Malajów” ³².

Procesy rewolucyjne zmierzające do postępowego przeobrażenia świata były rezultatem dążeń wewnętrznych sił poszczególnych narodów; wyrazem ich woli decydowania w sposób demokratyczny o swoim bycie narodowym zgodnie z interesem zorganizowanej i świadomej swych celów większości. Oligarchia burżuazyjna natomiast utraciła zdolność politycznego, organizacyjnego i ideologicznego panowania. Zadanie zdławienia ruchów rewolucyjnych mogło być dokonane tylko siłami zewnętrznymi — w drodze eksportu kontrrewolucji. Funkcji tej podjęły się Stany Zjednoczone i stała się ona w praktyce głównym nurtem ich aktywności politycznej w ciągu całego ćwierćwiecza powojennego. Wygląda to na pozorny paradoks, że mocarstwo — uczestnik koalicji antyfaszystowskiej — skierowało swoją potęgę przeciwko najbardziej ofiarnym i zasłużonym w tej walce ruchom antyfaszystowskim. Wyraziła się w tym logika systemu kapitalistycznego — Stany Zjednoczone wraz z przejęciem od mocarstw faszystowskich celów globalnej ekspansywności przejęły również byłych przeciwników oraz sojuszników faszyzmu. Potwierdzają to w pełni fakty historyczne.

Otwarte zerwanie z antyfaszystowskimi ruchami ludowodemokratycznymi zostało zapoczątkowane przez Stany Zjednoczone w krajach Dalekiego Wschodu. Zmiana frontu nastąpiła tam natychmiast po klęsce Japonii, czyli na długo przed oficjalnym proklamowaniem „zimnej wojny” i zaangażowaniem się USA w sposób jawny i bezpośredni w kontrrewolucyjne działania w Europie. W Azji, „w antyjapońskim ruchu oporu, który tam się ukształtował, wiodącą rolę — podobnie jak i w Europie — odgrywali komuniści”³³.

Najszybciej rozprawiły się Stany Zjednoczone z kierowanym przez komunistów ruchem antyjapońskim w swej byłej kolonii — na Filipinach. Powołany przez ten ruch rząd ludowodemokratyczny został usunięty przez siły zbrojne USA. Na jego miejsce utworzono rząd złożony z przedstawicieli wielkich właścicieli ziemskich i kompradorskiej burżuazji. Rozwiązanie to nie zaspokoiło elementarnych żądań i potrzeb mas pracujących Filipin, domagających się zwłaszcza przeprowadzenia reformy rolnej. Wyzysk i nędza mas chłopskich po dzień dzisiejszy stanowią groźbę dla reżimu, czego widowym wyrazem jest utrzymywanie się dotąd walki partyzanckiej, prowadzonej przez rewolucyjny ruch Hukbang. Pod jego kontrolą znajdują się ciągle znaczne regiony wiejskie. Z jednej strony stanowi to dla USA groźbę przekształcenia się tego ogniska w wojnę domową w rodzaju Wietnamu czy Kuby, z drugiej jednak — jest gwarancją uległości miejscowych reżimów, których panowanie uzależnione jest w decydującej mierze od pomocy w uzbrojeniu oraz gwarancji ze strony amerykańskich sił zbrojnych.

Taka sama była polityka USA wobec wyrosłych w walce z faszyzmem ruchów antyimperialistycznych w innych krajach. Stany Zjednoczone ingerowały w wojnach domowych w Chinach i Grecji, wspierając

miejscowe siły kontrrewolucyjne; w Korei zlikwidowały Ludowy Rząd Republiki powołany przez dysponujący szerokim poparciem w całym kraju front narodowy, a w okupowanej przez USA części tego kraju przemocą zdławiły powstanie mas ludowych, walczących o reformę rolną i nacjonalizację przemysłu. Kontynuacją zapoczątkowanego zaraz po wojnie zbrojnego „eksportu kontrrewolucji” były liczne interwencje i wojny lokalne. Bardziej znane i ważniejsze z nich to interwencja w czasie wojny domowej w Paragwaju w 1947 r., wojna przeciwko narodowi koreańskiemu w latach 1950—1953, stłumienie powstania narodowowyzwoleńczego w Puerto Rico w 1950 r., interwencja w Gwatemali w 1954 r., desant sił zbrojnych USA w Libanie w 1958 r., zorganizowanie nieudanej próby desantu na Kubę w 1961 r., udział w operacjach zbrojnych przeciwko siłom antyimperialistycznym w Kongo-Kinszasa w 1964 r., interwencja w Dominikanie w rok później oraz agresja przeciwko narodom Indochin, zapoczątkowana skrytą ingerencją w Laosie na przełomie 1959 i 1960 r., która z czasem przekształciła się w najdłuższą wojnę imperialistyczną Stanów Zjednoczonych.

Pełniejszy wykaz operacji militarnych USA za granicą zawarty w oficjalnej publikacji Senatu amerykańskiego wymienia 54 akcje zbrojne, przy pomocy których mocarstwo to usiłowało przesądzić sporne problemy z innymi narodami w latach 1946—1969³⁴.

Istotną rolę w utrzymywaniu panowania burżuazji odgrywa obecność sił zbrojnych USA na terytorium „państwa-klienta”, w bazach kontrolowanych przez Stany Zjednoczone. W 1970 r. USA utrzymywały swoje instalacje wojskowe na wszystkich kontynentach, w łącznej liczbie 429 głównych i 2972 mniejszych baz

zamorskich, w których stacjonowało ponad milion żołnierzy amerykańskich.

Innym ważnym środkiem utrzymywania stosunków kapitalistycznych jest pomoc w wyposażeniu i szkoleniu armii państw sojusznich. W latach 1946—1968 Stany Zjednoczone przeznaczyły około 119 mld dolarów na różne formy bezpośredniej pomocy militarnej innym państwom. W latach 1949—1966 rząd Stanów Zjednoczonych dostarczył bezpłatnie innym krajom broni o łącznej wartości 30,2 mld dolarów oraz sprzedał uzbrojenie za 16,1 mld dolarów. Eksport broni oprócz korzyści politycznych przynosi także monopolom amerykańskim nadzwyczajne zyski, wynoszące przeciętnie 25% wartości sprzedaży. Natomiast sumy przyznawane na pomoc militarną z reguły są realizowane w postaci sprzętu wojskowego zakupywanego na rynku amerykańskim. Łącznie w latach sześćdziesiątych eksport uzbrojenia wzrósł sześciokrotnie w porównaniu z poprzednim dziesięcioleciem; odpowiednio wzrosły również zyski monopolu obsługujących ten rynek.

Według obliczeń amerykańskich finansowe wspieranie armii reżimów uzależnionych od USA jest w ostatecznym rachunku opłacalne, gdyż kosztuje mniej, niż wyniosłyby nakłady na zabezpieczenie systemu kapitalistycznego bezpośrednio przez siły zbrojne Stanów Zjednoczonych. Przeciętny roczny koszt utrzymania i wyposażenia jednego żołnierza amerykańskiego wynosi ponad 5 tys. dolarów, podczas gdy odpowiednie wydatki na żołnierza armii azjatyckich sojuszników USA — od 200 do 750 dolarów. W roku finansowym 1963/1964 USA przeznaczyły na pomoc militarną dla Filipin, Syjamu, Korei południowej, Wietnamu Południowego i reżimu czangkajszekowskiego na Tajwanie 822,8 mln dolarów, umożliwiając w ten sposób utrzymanie sił zbrojnych o łącznej liczbie 1923,4 tys. żołnie-

rzy. Na utrzymanie podobnej liczby wojsk amerykańskich w tym regionie trzeba by było wydatkować 7583,5 mln dolarów.

Geograficzne rozmieszczenie dotacji amerykańskich na pomoc militarną zmienia się zależnie od konieczności podtrzymywania reżimów burżuazyjnych oraz zwalczania ruchów narodowowyzwoleńczych i antyimperialistycznych w poszczególnych regionach i krajach. W pierwszym okresie powojennym największe sumy były kierowane do Europy zachodniej w celu odbudowania potencjału militarnego państw tego regionu, a zwłaszcza sił zbrojnych Niemieckiej Republiki Federalnej; w latach 1946—1961 około 55% wszystkich nakładów na ten cel lokowano w tej strefie. W latach sześćdziesiątych główny strumień pomocy militarnej skierowano na Daleki Wschód w celu podtrzymania i rozbudowy armii proamerykańskich reżimów w Wietnamie Południowym, Thailandzie, Korei południowej, na Filipinach i Tajwanie. Ponadto poważnym beneficjentem tego typu dotacji na Bliskim Wschodzie był Izrael; na wyekwipowanie armii tego państwa USA wydały łącznie w latach 1949—1966 około 1,6 mld dolarów. W 1970 r. administracja Nixona przyznała dodatkowe sumy na pomoc dla Izraela, przewidując dostawę sprzętu wojennego o łącznej wartości około 1 mld dolarów.

Poza dotacjami i kredytami istnieje również wiele innych form wspierania przez USA armii sojuszników, np. w postaci szkolenia kadry dowódców i specjalistów, utrzymywania misji doradczych przy dowództwach armii państw uzależnionych ekonomicznie i politycznie itp.

Jednym z instrumentów militarnego zabezpieczania stosunków kapitalistycznych, a zarazem i terenów penetracji monopolu amerykańskich są dwustronne i wie-

lostronne paktów wojskowe. Aktualnie USA należą do 8 poważniejszych paktów militarnych (Pakt Atlantycki z 1949 r., Traktat z Rio de Janeiro z 1947 r., Pakt wojskowy ANZUS z 1951 r., Pakt z Filipinami z 1951 r., Pakt z Koreą Południową z 1953 r., Pakt Azji Południowo-Wschodniej — SEATO z 1954 r., Pakt z reżimem Czang Kaj-szeka z 1954 r. oraz Pakt z Japonią z 1960 r.), a ponadto zawarły wiele porozumień militarnych nie stanowiących formalnych paktów wojskowych. Łącznie traktaty te obejmują ponad 40 państw. Ponadto wiadomo o 21 porozumieniach wojskowych USA z innymi państwami, nie stanowiących formalnych traktatów obronnych, gdyż nie wymagają one ratyfikacji przez Kongres. Nieodmiennymi klauzulami tych paktów i porozumień są mniej lub bardziej utajnione paragrafy uprawniające do ingerencji sił zbrojnych USA w wypadku przewrotów wewnętrznych.

Działalność militarna Stanów Zjednoczonych nie ograniczała się bynajmniej do państw, wobec których zawarowały sobie prawo do ingerencji zbrojnej na mocy traktatów i porozumień. Wielokrotnie siły zbrojne Stanów Zjednoczonych angażowały się w walkę przeciwko ruchom narodowowyzwoleńczym jeszcze przed zawarciem odpowiednich porozumień z reżimami, w których obronie występowały. Precedensem w tej dziedzinie była ingerencja w wojnę domową w Grecji w 1947 r., na podstawie jednostronnej deklaracji ówczesnego prezydenta Harry Trumana, proklamującej, że Stany Zjednoczone uważają się za uprawnione do utrzymywania i rozszerzania strefy panowania systemu kapitalistycznego. Również ingerencja w wojnę domową w Korei nie miała żadnych podstaw formalno-traktatowych. Ostatnim, najbardziej drastycznym przykładem akcji samowolnej nawet w świetle zasad konstytucyjnych USA jest agresja w Wietnamie, podjęta nie

tylko bez jakichkolwiek układów między Stanami Zjednoczonymi a ówczesnym reżimem południowowietnamskim, ale także wbrew międzynarodowemu porozumieniu zawartemu w 1954 r. w Genewie, które przewidywało stosowanie pokojowych środków zmierzających do zabezpieczenia niepodległości i zjednoczenia Wietnamu. Fakt, iż rozwiązanie to prowadziło w perspektywie do zwycięstwa systemu socjalistycznego w całym Wietnamie, stanowił dla USA — podobnie jak i w wielu innych przypadkach — wystarczający motyw zastosowania zbrojnej przemocy wobec narodu wietnamskiego.

Drugą płaszczyzną militarnego zabezpieczenia ekspansji imperialistycznej jest **narzucanie faworyzujących monopole amerykańskie warunków eksploatacji gospodarki poszczególnych narodów**. Utrzymanie strefy panowania stosunków kapitalistycznych w świecie współczesnym wymaga bowiem zachowania wszystkich właściwych dla imperialistycznego stadium rozwoju elementów tego ustroju. A to oznacza konieczność utrzymania obok wysoko rozwiniętych państw kapitalistycznych przeważającej większości krajów uzależnionych gospodarczo, traktowanych jako źródło nadzwyczajnych zysków, zdobywanych dzięki rabunkowej eksploatacji ich surowców oraz przekształcania ich gospodarki w dogodny dla obcych monopolii rynek eksportu towarów i kapitałów.

Monopole północnoamerykańskie po drugiej wojnie światowej wykorzystały przewagę kapitałową oraz umiejętność zastosowania nekolonialnego wzorca uzależniania krajów słabo rozwiniętych gospodarczo w celu przeprowadzenia korzystnej dla siebie rewizji podziału świata. Nie rezygnowały one jednak z posługiwania

się przemocą zbrojną w tych wypadkach, gdy aspiracje narodowowyzwoleńcze przybierały charakter anty-imperialistyczny, korzystając w tym zakresie z doświadczeń sięgających początków imperializmu amerykańskiego. Siły zbrojne USA sięgają współcześnie do tego samego wzorca zabezpieczania interesów kapitału monopolistycznego, który obrazowo opisał przed laty generał Smedley D. Butler: „33 lata i 4 miesiące spędziłem w czynnej służbie w piechocie morskiej, w tym najruchliwszym rodzaju sił zbrojnych naszego kraju. Przeszedłem przez wszystkie stopnie wojskowe od porucznika do generała brygady. Znaczną część tego okresu służyłem jako wysokiej klasy najemnik, torujący drogę wielkiemu kapitałowi Wall Street i bankierom; krótko mówiąc, byłem opryskiem na usługach kapitalizmu... Tak oto w 1914 r. dopomagałem, aby Meksyk, a zwłaszcza Tampico, stał się bezpiecznym terenem dla amerykańskich trustów naftowych. Przyczyniłem się do tego, aby Haiti i Kuba stały się źródłem dochodu dla National City Bank... W latach 1909—1912 pomagałem w «oczyszczaniu» Nicaragui dla międzynarodowego domu bankowego Brown Brothers. W roku 1916 «cywilizowałem» Republikę Dominikańską dla interesów amerykańskich towarzystw cukrowych. W roku 1903 przyczyniłem się do przygotowania Hondurasu na przyjęcie amerykańskich spółek owocowych. W 1927 r. w Chinach dokładałem starań, aby Standard Oil mógł się tam rozwijać bez trudności”³⁵.

Takie same zadania „oprysków na usługach kapitalizmu” spełniały amerykańskie siły zbrojne po drugiej wojnie światowej. Wzbogaciły natomiast znacznie wachlarz sposobów oraz częstotliwość stosowania przemocy militarnej w celu utrzymania i rozszerzenia przemocy ekonomicznej. „Brzemie interwencji, poczynając od Grecji w 1947 r. do Republiki Dominikańskiej

i wojny w Wietnamie w latach sześćdziesiątych, jest najbardziej charakterystyczną cechą amerykańskiej polityki zagranicznej — stwierdza R. J. Barnet, dyrektor waszyngtońskiego Instytutu Badań Politycznych. — Przeciętnie co osiemnaście miesięcy Stany Zjednoczone posyłały siły zbrojne i paramilitarne do innych krajów w celu zwalczania ruchów partyzanckich albo obalania rządów, które uważano za komunistyczne lub prokomunistyczne. Oprócz dużych akcji w takich punktach, jak Iran, Gwatemala, Gujana Brytyjska, Republika Dominikańska i Kuba — Stany Zjednoczone utrzymują siły antypartyzanckie i prowadzą akcje wywiadowcze, mieszając się w sprawy wewnętrzne większości innych słabo rozwiniętych państw świata. Interwencja w Wietnamie nie jest bynajmniej odstępstwem od normy, lecz częścią składową długotrwałego obrazu poczynañ”³⁶. Barnet wymienia tylko poważniejsze akcje militarne USA na terenie innych państw, w istocie bowiem ich częstotliwość była znacznie większa³⁷.

Oprócz bezpośrednich interwencji zbrojnych Stany Zjednoczone stosowały szeroki wachlarz prowokacji i puczków, mających na celu likwidację rządów podejmujących próby ograniczenia samowoli monopoli amerykańskich i zmierzających do rozwoju gospodarki narodowej. „To, że nie wszędzie interweniujemy bezpośrednio, nie ma istotniejszego znaczenia — stwierdza prof. R. J. Barnet. — W istocie bowiem nasza polityka wcale nie stawiała się mniej interwencjonistyczna, jeśli udawało się nam osiągnąć cel, subsydiując np. bandę 120 zbiegów, jak to było w Gwatemali w 1954 r., grupę agentów — jak w Iranie w 1953 r., czy dobraną grupę chuliganów, jak to miało miejsce w Gujanie Brytyjskiej w 1964 r. W każdym z tych wypadków istotny był cel: obalenie prawowitego rządu. W każ-

dym wypadku ilość wykorzystanych sił była wystarczająca do wykonania tego zadania”³⁸.

Coraz częściej jednak siły i środki przemocy montowane w oparciu o wewnętrzne elementy reakcyjne okazywały się niewystarczające, a z czasem rosnące aspiracje narodów wyzyskiwanych zaczęły przekraczać możliwości tłumienia ich przez siły zbrojne USA. Wychodząc z założenia, iż jest to problem czysto techniczny, rząd USA próbował przeciwstawić zwiększonym aspiracjom narodowowyzwoleńczym odpowiednio wzmocnione i lepiej wyszkolone siły zbrojne: intensywnie rozbudowywane od początku administracji Kennedy’ego „siły specjalne”, przeznaczone do zwalczania ruchów partyzanckich i organizowania przewrótów, oraz siły konwencjonalne do tłumienia ruchów wolnościowych. Zwiększyła się również częstotliwość bezpośrednich interwencji zbrojnych USA. Poczynając od 1961 r. USA próbowały w drodze inwazji sił zbrojnych i dywersji przywrócić swe wpływy na Kubie, krwawo rozprawiły się z narodowymi żądaniami nacjonalizacji strefy Kanału Panamskiego, stłumiły próbę przywrócenia demokratycznego rządu w Republice Dominikańskiej, nieustannie prowokowały stan napięcia wojennego w Laosie, kierowały działaniami przeciwpartyzanckimi w Ameryce Łacińskiej, zainspirowały przewrót w Kambodży i podtrzymywały zbrojnie proamerykański reżim w tym kraju, zaangażowały się również jednoznacznie po stronie Izraela w wojnie, której celem było zahamowanie procesów antyimperialistycznych na Bliskim Wschodzie.

W każdym z tych konfliktów rzeczywistym celem nadrzędnym było narzucenie warunków pozwalających na eksploatację gospodarki innych narodów przez monopole północnoamerykańskie. I tak np. w 1953 r. CIA doprowadziła do obalenia burżuazyjno-demokra-

tycznego rządu Mossadeka w Iranie, który przeprowadził nacjonalizację przemysłu naftowego; przewrót umożliwił opanowanie tej dziedziny gospodarki irańskiej przez międzynarodowe konsorcjum, w którym 40% udziałów należy do monopolu amerykańskich. Również inwazja najemników na Gwatemalę zakończona obaleniem prezydenta Jacobo Arbenza Guzmána miała na celu likwidację przeprowadzonej przez jego rząd reformy rolnej, w rezultacie której zostały znacjonalizowane olbrzymie posiadłości United Fruit Company. Spisek zorganizowany przez CIA w 1963 r. w Gujanie Brytyjskiej przeciwko rządowi premiera Cheddi Jagana umożliwił monopolom amerykańskim opanowanie podstawowego bogactwa tego kraju: złóż boksytu, dwukrotnie większych niż w Stanach Zjednoczonych. Rezultatem złożonej i długotrwałej operacji, w której zaangażowały się różne państwa imperialistyczne, ale — jak przyznaje apologeta polityki militarnej USA, William P. Gerberding — decydującą rolę odegrała „pomoc amerykańska”³⁹, było zdławienie sił dążących do wykorzystywania olbrzymich bogactw niepodległego Konga-Kinszasu w interesie narodu. Również i konflikt z Kubą rozpoczął się na długo przed skrystalizowaniem się socjalistycznego kierunku rozwoju jego kraju; faktycznym jego powodem była reforma rolna z 17 maja 1959 r., w wyniku której zostali wywłaszczeni zarówno kubańscy obszarnicy, jak i monopole amerykańskie dzierżące w swych rękach przeszło milion akrów. Rząd Stanów Zjednoczonych notą z 11 czerwca 1959 r. zakwestionował wywłaszczenie i odrzucił wysuniętą przez Kubę propozycję odszkodowania dla monopolu amerykańskich. W marcu 1960 r. Fidel Castro ujawnił publicznie, że Stany Zjednoczone przygotowują inwazję na Kubę, a dopiero w dwa miesiące później nawiązał stosunki dyploma-

tyczne ze Związkiem Radzieckim. Materialne, a nie ideologiczne przesłanki wspieranej przez Stany Zjednoczone inwazji na Kubę udowadnia prof. D. Horowitz wskazując, że dekret o reformie rolnej został wydany w dzień po ostrym wystąpieniu Fidela Castro przeciwko Komunistycznej Partii Kuby. Oczywiście, później można było doszukiwać się przyczyn tego wystąpienia w celowej taktyce Kubańczyków, jednakże nie zmienia to faktu, że decyzja o przygotowaniu nieudanej inwazji w Zatoce Świń została podjęta w celu przeciwdziałania przeobrażeniom burżuazyjno-demokratycznym, likwidującym podstawy neokolonialnego wyzysku gospodarki Kuby przez monopole USA ⁴⁰.

Podobne interesy monopolu amerykańskich dyktują próby militarne stłumienia ruchów narodowowyzwoleńczych w Azji południowo-wschodniej. Rzeczywiste motywy skłaniające Stany Zjednoczone do gróźnienia w kolejne „brudne wojny” w Korei, Wietnamie, Laosie i Kambodży przedstawił dość jednoznacznie jeden z czołowych publicystów opowiadających się za tą polityką, Robert Moskin: „Mamy tam rynki zbytu, nie mamy — prócz Japonii — przemysłowych konkurentów” ⁴¹.

Wszystkie te działania, podejmowane zazwyczaj pod hasłem „obrony wolnego świata przed komunizmem”, mają w istocie na celu przeciwstawienie się próbom emancypacji gospodarczej i politycznej narodów, których rozwój był dotychczas zahamowany przez imperialistyczną eksploatację, oraz — jak to określa prof. Gabriel Kolko — „przystosowanie ich gospodarki do potrzeb wielkiego biznesu USA” ⁴².

Trzecia płaszczyzna militarnej aktywności Stanów Zjednoczonych obejmuje **działania wymierzone prze-**

ciwko narodom państw socjalistycznych. Jest to w istocie główna płaszczyzna, stanowiąca wspólny mianownik wszystkich dziedzin polityki militarnej USA po drugiej wojnie światowej.

Przyczyny tej zmiennej w formach, lecz stałej w celach antykomunistycznej polityki kierowniczych kół oligarchii monopolistycznej USA nie wynikają bynajmniej z ideologicznego zaciętrzewienia i niechęci wobec odmiennego systemu społecznego, ale z przesłanek materialnych. Można w tej dziedzinie wyróżnić trzy grupy podstawowych motywów agresywności antykomunistycznej.

Pierwsza wynika z faktu, iż postępy rewolucji socjalistycznej postawiły $\frac{1}{3}$ ludzkości poza strefą kapitalistycznej eksploatacji zarówno przez rodzimych, jak i obcych kapitalistów. Poważne znaczenie ma przy tym fakt, że to znaczne uszczuplenie obszaru penetracji kapitalistycznej zbiegło się w czasie z rozwojem aspiracji monopoli amerykańskich do globalnej ekspansji.

Dru ga wią że się z nadaniem idei „obrony wolnego świata przed komunizmem” roli parawanu, kamuflującego wszelkie akty zbrojnej przemocy, dokonywane w celu zabezpieczenia stanu posiadania i dalszej ekspansji kapitałów amerykańskich. Zupełnie dowolna propagandowa interpretacja komunizmu pozwala na podciągnięcie pod to miano każdej siły politycznej i każdego ruchu społecznego, które podejmują próby emancypacji gospodarczej i politycznej własnego narodu, łącznie z siłami i ruchami o charakterze burżuazyjno-demokratycznym.

Trzeci zespół motywów antykomunistycznego ostrza polityki militarnej USA wiąże się z faktem, że państwa socjalistyczne stanowią przykład i realne oparcie sił antyimperialistycznych walczących o wyzwolenie narodowe i społeczne. Realizacji tych antykomunistycz-

nych celów służy niezwykle szeroki wachlarz środków stosowanych w polityce Stanów Zjednoczonych.

Taką rolę spełnia również w znacznej mierze wyścig zbrojeń, narzucający państwom socjalistycznym konieczność realizacji kosztownych programów obronnych. „Wydatki wojskowe spełniają misję historyczną, umacniając reżim w jego walce na śmierć i życie przeciwko wschodzącemu socjalizmowi — pisze J. M. Gillman. — Ile by to nie kosztowało, budowanie kapitalistycznej potęgi militarnej zmusza «wroga», to znaczy kraje socjalistyczne, do zwiększenia swoich wydatków wojskowych ze szkodą dla poziomu życiowego ich własnej ludności. Gdy jednak w krajach kapitalistycznych, szczególnie w Stanach Zjednoczonych, wydatki wojskowe pochłaniają nadwyżkę wartości dodatkowej, to w krajach socjalistycznych, które dopiero od niedawna zaczęły budować swoją gospodarkę, wydatki wojskowe oznaczają mniej masła i mniej mieszkań”⁴³. Również i senator J. W. Fulbright ujawnia, że — według kierowników militarnego establiszmentu — istotnym celem narzucanego Związkowi Radzieckiemu przez USA wyścigu zbrojeń rakietowo-jądrowych jest „wykorzystanie naszej nadwyżki rezerw produkcyjnych w celu doprowadzenia Rosjan do bankructwa”⁴⁴.

Ideolodzy militarizmu zakładali, że wyścig zbrojeń może „skręcić kark gospodarce radzieckiej”⁴⁵, i traktowali jako istotny motyw przemawiający przeciwko rozbrojeniu fakt, iż sprzyjałoby ono szybszemu wzrostowi stopy życiowej w krajach socjalistycznych, a dzięki temu umocnieniu pozycji i autorytetu komunizmu w świecie. Jeden z czołowych konstruktorów polityki amerykańskiej, obecnie główny doradca prezydenta Nixona, prof. Henry A. Kissinger, stwierdzał przed siedmioma laty, że zasada pokojowego współistnienia stanowi podstawę polityki komunistycznej

od chwili zdobycia władzy w Rosji, gdyż jest dla rozwoju komunizmu korzystna, oraz ubolewał, że podejmowali ją niektórzy politycy amerykańscy. Jako negatywne przykłady Kissinger wymieniał sojusz ze Związkiem Radzieckim w czasie wojny przeciwko faszystom (szczególnie go oburzała wypowiedź senatora Toma Conolly'ego z Teksasu, który w 1943 r. stwierdził, iż cały Zachód winien cieszyć się z pomyślnych rezultatów gospodarki radzieckiej). Kissinger kategorycznie potępiał uleganie tendencjom odprężeniowym, dowodząc, iż każda ofensywa pokojowego współistnienia kończyła się postępami komunizmu: w latach dwudziestych i trzydziestych została dokonana w Związku Radzieckim kolektywizacja i industrializacja, a następnie obszary wpływów socjalistycznych zwiększyły się o państwa bałtyckie; okres sojuszu antyfaszystowskiego z lat 1941—1946 zakończył się powstaniem nowych państw socjalistycznych w Europie wschodniej ⁴⁶.

Pełniejsza analiza antykomunistycznej agresywności USA dość jednoznacznie prowadzi do wniosku, że korrzeni tej agresywności należy szukać przede wszystkim w interesach tych grup burżuazji amerykańskiej, dla których socjalizm jest wrogi nie tylko jako ewentualna alternatywa kapitalizmu w samych Stanach Zjednoczonych, ale głównie dlatego, że już współcześnie staje w kolizji z ich eksploatorskimi dążeniami. Rozwój socjalizmu uszczupla bowiem sferę penetracji monopolii amerykańskich, ogranicza swobodę grabieży gospodarki innych narodów oraz stanowi przykład i oparcie dla sił walczących o zmianę charakteru między państwowych stosunków gospodarczych z eksploatorskich na partnerskie.

Fakt, iż obroty handlowe Stanów Zjednoczonych ze Związkiem Radzieckim utrzymywały się do 1970 r. na

poziomie 0,20% ogólnej wymiany zagranicznej USA, a z wszystkimi państwami socjalistycznymi łącznie — 0,90%, nie wynikał bynajmniej z niedostępności rynku socjalistycznego dla równoprawnej wymiany gospodarczej. Państwa socjalistyczne utrzymują przecież od lat szerokie kontakty handlowe, oparte na zasadzie równości stron, z innymi wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi.

Transakcje tego rodzaju interesowały wprawdzie już dawniej poszczególnych kapitalistów amerykańskich i niektóre grupy kapitału (o czym świadczyły podejmowane przez nie próby obalenia różnorodnych ograniczeń i zakazów istniejących w USA), jednakże panujące ekonomicznie i politycznie w Stanach Zjednoczonych grupy imperialistycznych oligopoli nie chciały przyjąć partnerskich reguł międzynarodowych stosunków gospodarczych. Odrzucały one możliwość współpracy z państwami systemu socjalistycznego i traktowały walkę z socjalizmem jako podstawowy warunek utrzymania sfer samowolnej penetracji kapitałów amerykańskich.

W istocie cała strategia i taktyka ekspansji kapitałów amerykańskich oraz ich militarnego zabezpieczenia w minionym ćwierćwieczu potwierdza, iż nie chodziło bynajmniej o stwarzanie warunków swobodnego i obustronnie korzystnego handlu międzynarodowego, ale o bezkarne penetrowanie gospodarki innych narodów przez monopole amerykańskie, rabunkową jej eksploatację i deformację struktury gospodarczej krajów wyzyskiwanych w ten sposób, by w rosnącym stopniu uzależniać je ekonomicznie, technologicznie i politycznie od amerykańskiej metropolii.

Krach tej polityki, który ujawnił się z całą bezwzględnością na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych nie tylko w postaci nieskuteczności tego ro-

dzaju metod zabezpieczania ekspansji ekonomicznej kapitałów amerykańskich, ale także w postaci negatywnych następstw takiej polityki dla sytuacji gospodarczej USA, narzucił konieczność zrewidowania jej celów i środków. Nieskuteczność dotychczasowej polityki, która coraz częściej przynosi skutki przeciwstawne do zakładanych i pożądaných, wpłynęła także na zmianę stosunku różnych grup burżuazji i całego społeczeństwa amerykańskiego do kompleksu militarno-przemysłowego. Skłania to do zbadania, w jakim stopniu mogą obecnie ulec osłabieniu promilitarystyczne siły i tendencje w społeczeństwie amerykańskim.

**MOTYWY DAŻEŃ RÓŻNYCH GRUP
SPOŁECZEŃSTWA AMERYKAŃSKIEGO
DO OGRANICZANIA MILITARYZMU**

Rozwój kompleksu militarno-przemysłowego jest określany nie tylko przez siły pozytywnie doń ustosunkowane. W całościowym rachunku wewnątrzamerykańskich czynników warunkujących zakres i perspektywy procesów militaryzacji nie można pominąć strony przeciwnej, podejmującej różnorodne działania zmierzające do ograniczenia bądź nawet wyeliminowania tego wynaturzenia ze struktury politycznej i gospodarczej Stanów Zjednoczonych.

Przejawy aktywności sił antimilitarystycznych w USA są dość dobrze znane z bieżącej informacji publicystycznej. Opinia społeczna naszego narodu z sympatią i nadzieją śledzi kolejne fale antywojennych akcji protestacyjnych młodzieży studenckiej, wystąpienia działaczy politycznych krytykujących agresywną politykę rządu federalnego oraz wypowiedzi naukowców ujawniających negatywne następstwa militaryzacji polityki i gospodarki USA. Problemem wymagającym uwagi jest nie tyle samo istnienie w USA opozycji wobec kompleksu militarno-przemysłowego, ile jej zdolność do przewyciężenia sił promilitarystycznych i narzucenia odmiennego kształtu polityce czołowego mocarstwa kapitalistycznego. Analiza tego problemu wymaga z kolei wykroczenia poza zewnętrzne przejawy aktywności antimilitarystycznej — częstokroć my-

łące, gdyż ich skuteczność bywa niewspółmierna z widowską efektywnością — i zbadania czynników bardziej obiektywnych, określających trwałość i skuteczność tego rodzaju działań.

Obiektywnym motywem opowiadania się za ograniczeniem kompleksu militarno-przemysłowego jest sprzeczność pomiędzy jego aktywnością a interesami poszczególnych grup społeczeństwa amerykańskiego. Przyjęcie takiej płaszczyzny analizy wydaje się celowe z powodów trojakiego rodzaju:

Po pierwsze, umożliwia określenie potencjalnych kierunków i trwałości wystąpień *antymilitarystycznych*. Przejściowy lub bardziej trwały charakter uczestnictwa w ruchu antymilitarystycznym jest bowiem uzależniony od tego, czy cała polityka militaryzacji USA, czy tylko poszczególne jej przejawy kolidują z interesami konkretnej grupy społecznej.

Po drugie, pozwala na ujawnienie, iż rzecznikami ograniczania rozmiarów i aktywności kompleksu militarno-przemysłowego bywają również grupy skądinąd zainteresowane w koniunkturze wojennej i militarnym zabezpieczeniu ekspansji zagranicznej. Następuje to wtedy, gdy ogólny rachunek zysków i strat z tego tytułu zaczyna wypadać dla nich ujemnie bądź otwierają się okresowo większe szanse pomnażania kapitałów środkami pokojowymi.

Po trzecie wreszcie, rozszyfrowanie motywów pozwala na wyeliminowanie z rachunku sił rzeczywiście zainteresowanych w ograniczaniu procesów militaryzacji tych grup interesów, które walczą jedynie o zmianę kierunku czy formy agresywnej polityki USA. Specyfika życia politycznego Stanów Zjednoczonych sprawia, że dość często kompromituje się w opinii publicznej poszczególne przejawy polityki militarnej jedynie po to, by stworzyć korzystne warunki dla prze-

forsowania innych, nie mniej kosztownych, niebezpiecznych i agresywnych kierunków takiej samej polityki. Zdarza się więc na przykład, że kampania prasowa przeciwko strategii preferującej broń konwencjonalną jest inspirowana i finansowana przez grupy zainteresowane w skierowaniu strumienia zamówień, a zatem i zysków, do producentów strategicznej broni jądrowo-rakietowej. Równie często bywa, że ludzie piętnujący konkretne przykłady zakulisowych związków producentów uzbrojenia z agendami militarnymi oraz ujawniający przejawy korupcji bynajmniej nie są autentycznymi przeciwnikami tego rodzaju praktyk, lecz rzecznikami interesów konkurencyjnych firm zbrojeniowych, zainteresowanych w przechwyceniu korzystnych zamówień. Jeszcze ostrzej torpedują wzajemnie konkretne działania sił zbrojnych USA w konfliktach lokalnych przedstawiciele grup monopolistycznych zaangażowani w innych regionach imperium amerykańskiego. Szczególnie jaskrawo ujawnia się to od czasu, gdy konflikt wietnamski uświadomił, iż Stanów Zjednoczonych nie stać na jednoczesne prowadzenie więcej niż jednej wojny lokalnej z ruchami antyimperialistycznymi. W środowiskach oligarchii burżuazyjnej toczy się ostry spór o to, czy należy nadal koncentrować zaangażowanie militarne w regionie Indochin, czy wycofać się z Wietnamu i wykorzystać środki bezpośredniej przemocy zbrojnej USA w celu ratowania pozycji monopolu północnoamerykańskich w Ameryce Łacińskiej bądź wesprzeć w sposób bardziej jednoznaczny Izrael i proamerykańskie reżimy na Bliskim Wschodzie. Spór ten ma zakamuflowany charakter i opinii publicznej ujawnia się jako jeden z nurtów kampanii o zakończenie konfliktu wietnamskiego. Brak rzetelniejszego rozeznania rzeczywistych motywów różnych grup interesów powoduje zaliczanie

do „gołębi” rzeczników innego kierunku aktywnej polityki militarnej — jak to się zdarzało np. w publikacjach prasowych prezentujących jako antymilitarystę przywódcę proizraelskiego lobby w Kongresie, senatora Jacoba K. Javitsa.

Trafne ustalenie składu i znaczenia politycznego sił, które nie zyskują, lecz tracą w następstwie militaryzacji gospodarki i polityki USA, jest podstawowym warunkiem określenia ich realnego i potencjalnego wpływu na ograniczanie pozycji i rozwoju kompleksu militarno-przemysłowego. O skuteczności działania wewnętrznych sił antymilitarystycznych w ostatecznym rachunku może przesądzić dopiero to, czy dysponują one większą od ugrupowań promilitarystycznych potęgą kapitałową (czyli większym, bardziej skoncentrowanym i skupionym w kluczowych dla funkcjonowania gospodarki dziedzinach potencjałem ekonomicznym) oraz siłą polityczną (której miernikiem może być realność alternatywnych programów przestawienia gospodarki i polityki na tory pokojowe, skuteczność form walki politycznej zmierzającej do złamania dominacji sił promilitarystycznych i wreszcie istnienie organizacji politycznej zdolnej osiągnąć realne cele skutecznymi środkami).

Dopiero pełny bilans gotowości i możliwości ograniczania kompleksu militarno-przemysłowego przez wewnętrzne siły społeczeństwa amerykańskiego może pozwolić na realistyczną ocenę, na ile zdołają one wesprzeć zaporę zewnętrzną, którą stanowią zagrożone agresywną ekspansywnością Stanów Zjednoczonych państwa socjalistyczne, antyimperialistyczne ruchy narodowowyzwoleńcze oraz pokojowe siły całej ludzkości.

Wyraźne ożywienie opozycji antymilitarystycznej w USA na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych budzi nadzieje, że to wsparcie wewnętrzne

może być bardziej skuteczne niż dotychczas. Przypuszczenie takie potwierdzają nie tylko zewnętrzne objawy nasilenia antywojennych wystąpień studentów, polityków oraz przedstawicieli różnych środowisk społecznych z byznesmenami włącznie, ale również liczniejsze niż kiedykolwiek przedtem dowody kolidowania aktywności kompleksu militarno-przemysłowego z interesami znacznych i znaczących grup społeczeństwa amerykańskiego. Wyraża się to w szczególności w negatywnych efektach dotychczasowej polityki militarnej w dziedzinach:

- bezpieczeństwa narodowego;
- zabezpieczania neokolonialnego imperium monopolu amerykańskich;
- podtrzymywania koniunktury gospodarczej i „pokoju społecznego” w USA;
- zachowania przewagi technologicznej USA.

NEGATYWNE EFEKTY MILITARYZACJI POLITYKI ZAGRANICZNEJ USA

Negatywny bilans dominacji sił i metod militarnych w polityce zagranicznej USA stał się w ostatnim dziesięcioleciu na tyle oczywisty, że skłania część Amerykanów do rewizji własnego stanowiska w tej dziedzinie.

Jawna sprzeczność polityki militarnej rządu federalnego z wymogami bezpieczeństwa narodowego podważa zaufanie szerokich kręgów społeczeństwa do oficjalnych uzasadnień propagandowych tej polityki, rodzi sceptycyzm, a coraz częściej także aktywną opozycję antymilitarystyczną, szczególnie silną w środowiskach młodzieżowych, bezpośrednio zagrożonych wystawianiem ich zdrowia i życia na szwank w wojnach, których celowość i skuteczność są co najmniej wątpliwe.

Połowiczność militarnych instrumentów zabezpieczania zagranicznych operacji monopolu amerykańskich zmusza je do poszukiwania innych, bardziej skutecznych metod, często przyczyniając się do ograniczania poparcia niektórych grup monopolu amerykańskich dla kompleksu militarno-przemysłowego.

1. Sprzeczność polityki militarnej USA z wymogami bezpieczeństwa narodowego

Głównym argumentem propagandy promilitarystycznej USA, mającym świadczyć o celowości i konieczności rozbudowy amerykańskich sił zbrojnych i ich globalnej aktywności w powojennym ćwierćwieczu, było niezmiennie powoływanie się na wymogi obrony.

Znajduje to wyraz w stosowaniu terminologii typu: „polityka obronna”, „przemysł obronny”, „strategia obronna”, „budżet obrony narodowej”. Nie jest to bynajmniej przypadkowy eufemizm, lecz celowo i świadomie stosowana konwencja. „Polityka militarna Stanów Zjednoczonych jest podporządkowana w swej istocie celom i zadaniom defensywnym. Z tego powodu termin «polityka obronna» jest trafniejszy niż «polityka militarna»...” — pisał prof. William P. Gerberding, zastrzegając przy tym, że wprowadzie „niekiedy Stany Zjednoczone mogą inicjować akcje militarne, lecz cele tych akcji w istocie są z pewnością podporządkowane zadaniom obronnym”¹.

Potwierdzenie tej konwencji znajdujemy w analizach przyczyn rozbudowy sił zbrojnych i przemysłu zbrojeniowego. Nawet wtedy, gdy poszczególni autorzy różnią się między sobą w ocenie wpływu militaryzmu na rozwój wewnętrzny Stanów Zjednoczonych, zgodnie uznają to zjawisko za konieczność podyktowaną wymogami bezpieczeństwa narodu amerykańskiego. „Zostaliśmy zmuszeni do stworzenia stałego i rozwiniętego przemysłu zbrojeniowego” — mówił w pożegnalnym orędziu Eisenhower², a w innych swych wypowiedziach również nie pozostawiał wątpliwości, że traktuje wprowadzie kompleks militarno-przemysłowy jako zło, ale jest to zło konieczne. „Naszym głównym celem

jest oczywiście obrona bezpieczeństwa narodowego i naszych żywotnych interesów” — tymi słowami uzasadniał celowość wydatków militarnych długoletni sekretarz Departamentu Obrony, Robert S. McNamara ³.

Wielostronna aktywność militarna Stanów Zjednoczonych w różnych zakątkach globu ziemskiego z reguły była usprawiedliwiana bądź koniecznością obrony obywateli amerykańskich, którzy znaleźli się w kraju ogarniętym wojną domową, bądź potrzebą zahamowania postępów komunizmu, w perspektywie groźnych dla Amerykanów i ich „stylu życia”. Pomoc niesiona przez Stany Zjednoczone burżuazji innych państw w celu utrzymania systemu kapitalistycznego była zazwyczaj traktowana jako pochodna wobec nadrzędnych celów obronnych ⁴ i ograniczana wymogami bezpieczeństwa narodowego ⁵.

Taka oficjalna i propagandowa wykładnia motywów rozbudowy i aktywności maszyny wojennej Stanów Zjednoczonych była warunkowana trzema głównymi powodami.

Pierwszy powód wiązał się z nieodwracalnymi *przeobrażeniami w ocenie aktów agresji militarnej, jakie dokonały się w świadomości społecznej w następstwie drugiej wojny światowej*. Posługiwanie się przemocą zbrojną w celu innym niż obrona zostało uznane za zbrodnię, co znalazło wyraz w procesach przywódców państw koalicji faszystowskiej, a wydane podczas nich wyroki zyskały powszechną akceptację światowej opinii publicznej. Fakt, iż Stany Zjednoczone brały udział w ferowaniu takiego wyroku w procesach norymberskich, jeszcze bardziej narzucał konieczność skrywania agresywnych aktów militarnych, konstruowania i upowszechniania ideologicznych uzasadnień dowodzących obronnego charakteru motywów takich aktów. Stąd m. in. bierze się szczególnie intensywny wysiłek ideolo-

gów, polityków i olbrzymiego aparatu propagandowego USA, służący usprawiedliwianiu wymogami obronnymi interwencji zbrojnych przeciwko innym narodom, tworzenia w różnych zakątkach globu ziemskiego baz wojennych oraz narzucania wyścigu zbrojeń i podtrzymywania napięcia w stosunkach międzynarodowych. W odróżnieniu od imperializmu starej daty, dla którego w praktyce dostatecznym usprawiedliwieniem stosowania przemocy zbrojnej wobec innych narodów była jej skuteczność, współcześnie konieczne jest zarówno znajdowanie odpowiedniego pretekstu, przy pomocy którego agresję można przedstawiać jako obronę, jak i skrywanie jej ekspansywnych celów. Wprawdzie preteksty te są z reguły naciągane bądź wprost fałszowane⁶, zaś deklaracje o obronnych motywach w sposób oczywisty rozmiijają się z ekspansjonistycznymi celami aktów przemocy, niemniej jednak potęgą współczesnego aparatu propagandowego, zmonopolizowanego w rękach oligarchii burżuazyjnej, na ogół skutecznie narzucała amerykańskiej opinii publicznej pożądaną interpretację wydarzeń. Skuteczność ta utrzymywała się jednak tylko dopóty, dopóki agresywne poczynania władz federalnych nie wchodziły w otwartą kolizję z interesami odbiorców, a nawet właścicieli części środków masowej informacji.

Drugim powodem skłaniającym do ukrywania ekspansywnych celów rozbudowy i aktywności kompleksu militarno-przemysłowego pod szyldem „potrzeb obronnych” jest konieczność *przełamywania dość żywotnych w niektórych środowiskach Stanów Zjednoczonych tendencji do izolacjonizmu, a nawet autarkizmu*. Wyrazicielami tendencji izolacjonistycznych są przedstawiciele części monopolu tradycyjnie zaangażowanych w eksploatację kontynentu amerykańskiego. Dążą one tym silniej do ograniczania aktywności militarnej USA

wyłącznie do tego regionu, im bardziej zaangażowanie sił zbrojnych w Indochinach, na Bliskim Wschodzie oraz w innych regionach uniemożliwia zwalczanie fali procesów nacjonalizacji bogactw naturalnych i usamodzielniania państw w Ameryce Łacińskiej. Znaczna część drobnych i średnich przedsiębiorców, których aspiracje i możliwości ograniczają się do terytorium USA, a jeszcze częściej tylko poszczególnych stanów czy miast, domaga się ograniczenia polityki rządu federalnego wyłącznie do spraw wewnętrznych USA. Szczególnie silnie oponują oni przeciwko utrwalaniu się zaangażowania Stanów Zjednoczonych w politykę światową wtedy, gdy zaczynają odczuwać negatywne efekty długotrwałej koniunktury wojennej, która w pierwszej kolejności odbija się ujemnie na masach pracujących oraz na tych najsłabszych grupach kapitału. Średni i drobny kapitał najczęściej stanowi bazę społeczną ruchów skrajnie konserwatywnych, żądających szybkiego i ostatecznego rozprawienia się przy pomocy broni nuklearnej z wszelkimi potencjalnymi przeciwnikami zewnętrznymi oraz brutalnego przywołania do porządku opozycji wewnętrznej — „czarnuchów”, studentów i liberalów. Właśnie te siły stanowiły poważną część klienteli wyborczej Wallace’a i wywierają dość istotny wpływ na postawę znacznej części kongresmenów. W przeszłości potrafiły one skutecznie storpedować założone przez prezydenta Woodrowa Wilsona podwaliny globalnej polityki Stanów Zjednoczonych, odmawiając ratyfikacji Traktatu Wersalskiego oraz przystąpienia USA do Ligi Narodów.

Istnienie takiej konserwatywnej opozycji jest jednak bardziej przydatne niż szkodliwe dla rzeczników dotychczasowego generalnego kierunku polityki militarnej USA. Prezentują się bowiem oni na tle reakcyjnego konserwatyzmu w roli zwolenników umiarkowa-

nia i szerokich horyzontów, co znacznie ułatwia zdobywanie poparcia w środowiskach liberalnych i postępowych. Jednocześnie ułatwia to kontynuowanie agresywnej polityki i przełamywanie opozycji antymilitarystycznej przez odwoływanie się do zwolenników „twardego kursu” w Wietnamie i w ogóle wobec prądów postępowych oraz państw socjalistycznych.

Trzecim — w praktyce najistotniejszym — *powodem usprawiedliwiania agresywnej polityki militarnej* wymogami obronnymi była przydatność takiej interpretacji do dławienia wewnętrznej opozycji antymilitarystycznej. Rzecznikami tej opozycji były i są postępowe środowiska inteligencji amerykańskiej, dostrzegające groźne następstwa polityki militarizmu dla bezpieczeństwa całej ludzkości, z narodem amerykańskim włącznie, w szczególności zaś bezpośrednio odczuwające niekorzystne dla swej pozycji ograniczenia swobody wymiany myśli. Przeciwnikami wzrostu wydatków militarnych są również ideolodzy i politycy wyrażający interesy najuboższych warstw społeczeństwa amerykańskiego — drobnych farmerów, mniejszości rasowych, mieszkańców regionów słabiej rozwiniętych gospodarczo oraz zaniedbanych osiedli miejskich — zdający sobie sprawę z tego, że wzrost aktywności militarnej stoi w rażącej sprzeczności z możliwością rozwiązania trudnych problemów wewnętrznych USA. Przeciwno polityce militarnej zaczęła występować również część młodzieży studenckiej, przy czym jej protest nasilał się wraz z rosnącym konfliktem między celami polityki militarnej USA a możliwością realizacji planów życiowych młodych Amerykanów — kontynuowania studiów i urzędowania — a kolejne interwencje stwarzały potencjalne niebezpieczeństwo całkowitego przekreślenia tych planów życiowych przez śmierć lub trwałe kalectwo. Obronna

etykieta polityki militarnej USA była najdogodniejszym środkiem do rozprawienia się z tymi przeciwnikami, pozwalała na przedstawianie ich postulatów jako przestępczych ataków na interesy bezpieczeństwa narodowego, podyktowanej tchórzostwem gotowości poddania się bez walki, a nawet zaprzędania się wrogowi.

Argumentacja ta była skuteczna i użyteczna jednak tylko dopóty, dopóki polityka militarna rządu federalnego nie stawała w rażącej sprzeczności z interesami bezpieczeństwa narodu amerykańskiego.

W odróżnieniu bowiem od innych państw imperialistycznych ekspansja zewnętrzna Stanów Zjednoczonych tradycyjnie nie pociągała za sobą większego ryzyka niż niepowodzenie ekspedycji sił zbrojnych. Najbardziej dotkliwe skutki wojen imperialistycznych — straty i cierpienia ludności cywilnej oraz masowe zniszczenia majątku narodowego — były wyłącznie udziałem innych narodów i nawet potencjalnie nie brano pod uwagę możliwości, że wojna mogłaby przenieść się na terytorium USA. Toteż spór o celowość wyścigu zbrojeń i angażowania się sił zbrojnych w konflikty w różnych regionach świata początkowo nie budził żywszego zainteresowania większości społeczeństwa amerykańskiego. Był on traktowany raczej jako spór akademicki — interesujący speców od prognozowania strategii politycznej oraz moralistów — dotyczący spraw odległych, które rozstrzygają się i będą się rozstrzygać poza terytorium samych Stanów Zjednoczonych.

Sytuacja uległa gwałtownej zmianie na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych, gdy Stany Zjednoczone nie tylko straciły monopol na broń atomową, ale również przewagę w dziedzinie środków jej przesyłania. Stany Zjednoczone utraciły przywilej absolutnego bezpieczeństwa; operacji militarnych nie można

już było podejmować bezkarnie, terytorium USA mogło bowiem stać się przedmiotem druzgocącej riposty. „Po raz pierwszy w historii — pisał w 1960 r. Lynn Montross, autor najpopularniejszego w USA podręcznika historii wojen — Stany Zjednoczone znalazły się w zasięgu decydującego ataku zza oceanów”⁷. W rezultacie tej drastycznej zmiany sytuacji — według określenia C. W. Millsa — „Stany Zjednoczone stały się militarnym sąsiadem Związku Radzieckiego bardziej, niż w ubiegłych wiekach Niemcy sąsiadowały z Francją. Takie jest geograficzne znaczenie nowej broni”⁸. Amerykanie, którym nie spędzał snu z powiek fakt, że przez cały okres monopolu broni atomowej i środków jej przenoszenia Związek Radziecki i inne kraje socjalistyczne były jednostronnie narażone na „militarne sąsiedztwo” z ich państwem, popadli w panikę, gdy sami znaleźli się w identycznej sytuacji. Ten szok psychiczny w pierwszej połowie lat sześćdziesiątych był celowo podsycany przez militarny establishment, który m. in. wywołał słynną „psychozę schronów atomowych”, strasząc groźbą ataku ze strony Związku Radzieckiego po to, by narzucić program dalszej eskalacji wyścigu zbrojeń jądrowo-rakietowych jako rzekomo jedyną drogę utrzymania bezpieczeństwa narodu amerykańskiego.

W nowych warunkach militarny establishment sam w parodoksalny z pozoru sposób podważał wiarygodność tej strategii; doraźne potrzeby zwiększania budżetów wojennych skłaniały go bowiem do nadmiernie częstego powtarzania panicznych informacji, iż Stany Zjednoczone znów rzekomo zostały wyprzedzone, a bezpieczeństwo USA będzie narażone, jeżeli nie zostaną przyznane dodatkowe kredyty. Jednocześnie przylatczająca na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych świadomość Amerykanów obawa, iż wojna

nuklearna może wybuchnąć w rezultacie pomyłki bądź przypadku, powodowała osłabienie zaufania do strategii „pacyfizmu nuklearnego” i skłaniała do refleksji nad generalną linią polityki militarnej USA.

W rezultacie powstały warunki do odrodzenia się opozycji antymilitarystycznej, dość skutecznie zdławionej w latach „zimnej wojny”, konfliktu koreańskiego i makkartyzmu. Jest niejakim paradoksem fakt, iż *propagandowe eksponowanie przez siły promilitarystyczne obronnego charakteru polityki USA w tej dziedzinie stwarza współcześnie opozycji antymilitarystycznej dogodną pozycję do „rozliczania” efektów polityki pod tym właśnie kątem i krytykowania jej jako nieskutecznej, a nawet sprzecznej z wymogami bezpieczeństwa narodowego.*

„Mimo olbrzymich nakładów na cele militarne, skoncentrowania na tej dziedzinie przeważającej części aktywności rządu federalnego, zaangażowania w to dzieło większości kadry naukowej oraz najbardziej nowoczesnych mocy produkcyjnych; mimo nieustannej, wielorakiej i obejmującej wszystkie kontynenty aktywności amerykańskich sił zbrojnych — Amerykanie czują się mniej bezpieczni niż kiedykolwiek uprzednio” — czytamy w raporcie z konferencji kongresmenów i naukowców na temat skuteczności dotychczasowych wydatków militarnych⁹. Opinia powyższa jest płodem szczególnego typu refleksji, wynikającej z typowego dla Amerykanów kupieckiego kalkulowania celowości nakładów finansowych pod kątem ich efektywności. Taki jest w tym kraju tradycyjny sposób traktowania każdej dziedziny — obojętnie, czy rzecz dotyczy przedsięwzięcia produkcyjnego, handlowego, inwestycji w edukację dziecka, czy spraw kultury, a nawet gminy wyznaniowej. Nieefektywność inwestycji w rozbudowę aparatu militarne, których podsta-

wowym celem miało być utrwalanie bezpieczeństwa Stanów Zjednoczonych, jest tym bardziej kompromitująca, że nie można jej wytłumaczyć tym, że kiedykolwiek w przeszłości poskąpiono na te cele środków. „Od zakończenia drugiej wojny światowej wydaliśmy 1400 mld dolarów na obronę — mówił poseł do Izby Reprezentantów, Abner J. Mikva — i nie jesteśmy bezpieczni!”¹⁰ Prof. Fred Warner Neal również jednoznacznie oskarżył militarny establiszment: „Jeśli przyjąć, iż celem polityki zagranicznej jest zwiększanie bezpieczeństwa narodowego i wzrost dobrego samopoczucia w tej dziedzinie, to z pewnością politykę zagraniczną Stanów Zjednoczonych po drugiej wojnie światowej należy uznać za chybioną”¹¹.

Co więcej — potencjalne zagrożenie Stanów Zjednoczonych jest większe niż innych narodów, z ewentualnym przeciwnikiem włącznie. Powoduje to już sam fakt istnienia w tym kraju olbrzymich aglomeracji miejskich, co sprawia, iż — według obliczeń specjalistów amerykańskich — w wypadku konfliktu nuklearnego zginęłoby od 55 do 90% Amerykanów wobec 20—35% obywateli radzieckich¹². Zagrożenie to potęguje jeszcze bardziej fakt częstszego od innych mocarstw imperialistycznych angażowania się Stanów Zjednoczonych w awantury wojenne, co zawsze powoduje ryzyko przekształcenia konfliktu lokalnego w wojnę totalną. „Możemy zostać zniszczeni w ciągu godziny w rezultacie mimowolnej eskalacji, zaczętej — być może — w rezultacie podobnego incydentu, jaki miał miejsce na autostradzie niemieckiej — ostrzegał dr Jeremy J. Stone, powołując się na przykład zátargu na drogach tranzytowych do Berlina Zachodniego. — Niebezpieczeństwo takie nie grozi np. Brazylii czy Australii i nie groziło Stanom Zjednoczonym przed dwudziestu laty. W imię bezpieczeństwa Departament Obrony na-

rzucił politykę i sposób myślenia, które w rzeczywistości podkopały to bezpieczeństwo. Taki jest koszt nadmiernego rozwoju broni oraz nie kontrolowanego wyścigu zbrojeń”¹³.

W tej sytuacji przeciwnicy kompleksu militarno-przemysłowego widzą jedyną sensowną drogę zwiększenia bezpieczeństwa narodowego w doprowadzeniu do skutecznych porozumień rozbrojeniowych ze Związkiem Radzieckim. Np. J. K. Galbraith stanowczo polemizuje z argumentami, według których podpisanie porozumień rozbrojeniowych należy odłożyć do czasu zyskania całkowitej pewności, iż istnieją doskonałe środki kontroli realizacji takich porozumień. Twierdzi on, że niedoskonałe porozumienia o ograniczeniu i redukcji zbrojeń są lepsze od wyścigu zbrojeń. Po wielu smutnych doświadczeniach z podejmowaniem ryzyka wojny i balansowaniem na jej krawędzi, a w Korei czy Wietnamie faktycznie i poza krawędzią — stwierdził senator William B. Saxbe — należy podjąć „ryzyko pokoju” i poczynić równie wielkie wysiłki o „wygranie pokoju” jak uprzednio przy wysiłku wojennym¹⁴.

2. Ofiary „brudnych wojen”

Zainicjowany przez rządzącą oligarchię Stanów Zjednoczonych wyścig zbrojeń nuklearnych doprowadził w konsekwencji do potencjalnego zagrożenia narodu amerykańskiego; natomiast polityka zbrojnych interwencji przeciwko innym narodom przyniosła faktyczne ofiary w postaci poległych, zmarłych na skutek ran oraz okaleczonych na całe życie żołnierzy amerykańskich. Przewaga sił, a zwłaszcza technicznego wyposażenia, sprawiła, że straty narodów, którym przemocą usiłowano narzucić porządek korzystny dla monopolu

amerykańskich — koreańskiego, dominikańskiego, panamskiego, gwatemalskiego, kubańskiego, kongijskiego, wietnamskiego i innych — były wielokrotnie większe. Jest to jednak wątpliwą pociechą dla zabitych i rannych młodych Amerykanów i ich bliskich.

W wojnie koreańskiej poległo na polu walki 33 629 żołnierzy amerykańskich, zmarło na skutek poniesionych ran i wypadków poza frontem 20 617, a 103 284 zostało okaleczonych na skutek ran.

Łączna liczba amerykańskich ofiar wojny wietnamskiej do kwietnia 1971 r. wyniosła 353 208, w tym 54 284 zabitych, 1204 zaginionych, 297 258 wyeliminowanych z walki na skutek ran oraz 462 wziętych do niewoli¹⁵. W tych oficjalnych danych Departamentu Obrony nie ujawniono strat poniesionych przez siły paramilitarne, uczestniczące w realizacji zadań interwencyjnych, oraz Amerykanów z cywilnej obsługi sił zbrojnych, zatrudnionych przy budowie baz wojskowych, zaopatrzeniu itp.

Dla innych interwencji, dokonywanych przez Stany Zjednoczone po drugiej wojnie światowej — nie tak długotrwałych, ale za to licznych — brak jest podobnych oficjalnych wykazów.

Przybliżoną ogólną liczbę strat amerykańskich w wyniku wszystkich powojennych otwartych i skrytych akcji zbrojnych ujawnił w połowie 1967 r. ówczesny sekretarz Departamentu Stanu, Dean Rusk, podając, iż po drugiej wojnie światowej siły zbrojne USA straciły przeszło 240 tys. ludzi¹⁶. Dla porównania przypomnijmy, iż na wszystkich frontach drugiej wojny światowej poległo 292 131 żołnierzy amerykańskich, zaś w pierwszej wojnie światowej — 53 513.

Fakt, iż groźba powołania do armii kojarzy się współcześnie dość wyraźnie z możliwością śmierci na polu walki bądź z trwałymi okaleczeniami fizycznymi czy

psychicznymi, jest istotnym czynnikiem skłaniającym część młodzieży amerykańskiej do wystąpień przeciwko kontynuacji tej „brudnej wojny”. Perspektywa otrzymania wraz z osiągnięciem pełnoletności — jak to dosadnie określił pewien student z Filadelfii — „listu od prezydenta, stanowiącego bilet przejazdu do Wietnamu, a następnie powrotu do domu w zielonej plastikowej trumnie”¹⁷, skłania młodych Amerykanów do refleksji nad celowością takiej wyprawy. Rezultaty tej refleksji w ostatnich latach okazują się szczególnie niekorzystne dla militarnego establiszmentu, gdyż skłaniają do aktywnego angażowania się po stronie sił antywojennych dość szerokich kręgów młodzieży wywodzącej się z warstw średnich, stanowiących tradycyjną bazę społeczno-polityczną rządzącej oligarchii.

Zostało to spowodowane przez istotną zmianę w składzie socjalnym ofiar wojny wietnamskiej. W jej początkowym stadium na pierwszą linię frontu — do dżungli i na ryżowiska — byli wysyłani przede wszystkim przedstawiciele warstw najuboższych, podczas gdy reprezentanci warstw średnich i wyższych, dysponujący lepszym przygotowaniem wyniesionym ze szkół średnich i uczelni, obsadzali stanowiska w sztabach oraz w bardziej bezpiecznych rodzajach broni, takich jak flota wojenna i lotnictwo. W efekcie największe straty ponosili żołnierze ze środowisk gorzej sytuowanych, co odzwierciedlała sytuacja młodzieży murzyńskiej. Badania przeprowadzone w 1967 r. ujawniły, że szansa wyznaczenia do bezpośrednich działań bojowych w Wietnamie była o 50% większa w przypadku przeciętnego żołnierza murzyńskiego niż jego białego kolegi. W rezultacie odsetek Murzynów wśród poległych był dwukrotnie wyższy niż procent młodzieży murzyńskiej w wieku od 19 do 29 lat w USA¹⁸. Powodowało to wzrost opozycji przeciwko służbie woj-

skowej w tych środowiskach i stwarzało bazę dla najbardziej ekstremistycznych ruchów, burzących spókoj społeczny w samych Stanach Zjednoczonych.

Podjęte przez militarny establiszment próby przelamania tych tendencji polegały głównie na stwarzaniu warunków skłaniających młodzież z warstw najuboższych do podejmowania służby ochotniczo oraz do dobrowolnego przedłużania czasu jej trwania. Obok znacznego wzrostu wysokości płac dla tego typu zawodowych wojskowych — przekraczających w praktyce sumy, jakie mogliby otrzymać w zawodach cywilnych — korzystają oni z możliwości wyboru rodzaju broni, a nawet jednostki, w której chcieliby pełnić służbę. Główną bazę rekrutacji do służby zawodowej stanowi młodzież najuboższa, często stojąca wobec perspektywy chronicznego bezrobocia lub wykonywania prac nisko kwalifikowanych i mało płatnych. Co więcej — okazało się, że co najmniej połowa z 836 tys. ochotników do służby zawodowej zdecydowała się na ten krok, gdyż liczyli się oni z ewentualnością poboru przymusowego i chcieli skorzystać z przywilejów, jakie daje zaciąg ochotniczy.

W rezultacie wśród poborowych z przymusu znacznie zwiększył się udział młodzieży z warstw lepiej sytuowanych, głównie studenckiej. Równocześnie zaś zmniejszyły się możliwości odbywania przez nią służby w bardziej bezpiecznych jednostkach i rodzajach broni — ją właśnie zaczęto przede wszystkim wypychać do jednostek liniowych, narażonych na bezpośrednie starcie z przeciwnikiem. Odbiło się to wyraźnie na składzie ofiar. W 1968 r., gdy poborowi z przymusu stanowili 42% ogółu sił zbrojnych USA w Wietnamie, ich udział w łącznej liczbie zabitych wynosił 58%. W 1969 r. liczba poborowych w Wietnamie spadła do 39%, lecz stanowili oni 62% ogółu zabitych. W na-

stępnym, 1970 r., udział poborowych w siłach zbrojnych w Wietnamie wynosił nadal 39%, ale wśród zabitych wzrósł już do 65%¹⁹. Stało się to w istotnej mierze materialnym podłożem ożywienia opozycji antywojennej, w szczególności wobec zaciągu do Wietnamu, jakie w końcu lat sześćdziesiątych można było obserwować w znacznej części uczelni amerykańskich.

Ewentualność śmierci lub trwałego kalectwa bynajmniej nie zamyka listy negatywnych następstw uczestnictwa w wojnie wietnamskiej. Analiza sytuacji życiowej rzeszy Amerykanów zdemobilizowanych po powrocie z Wietnamu ujawnia, że znajdują się oni przeciętnie w znacznie gorszej sytuacji niż ich rówieśnicy. Przeszło 370 tys. nie ma pracy — odsetek bezrobotnych wśród zdemobilizowanych uczestników wojny wietnamskiej wynosił w 1971 r. 12,4%, a wśród Murzynów nawet przeszło 25%, przy przeciętnej krajowej dla tej grupy wiekowej 5,8%²⁰. Jest to efektem gorszego przygotowania zawodowego i trudności z zaadaptowaniem się do życia cywilnego. 85% żołnierzy amerykańskich zmobilizowano do Wietnamu wprost z uczelni i szkół, przerywając im naukę i możliwości zabezpieczenia sobie podobnego do rówieśników startu zawodowego. O ile 50% wszystkich mężczyzn w USA w wieku 20—24 lat ukończyło uczelnie lub uniwersytety, to wśród byłych uczestników wojny wietnamskiej zaledwie 17% może wylegitymować się podobnymi kwalifikacjami. Nie dotrzymują oni również kroku swym rówieśnikom w kontynuowaniu nauki — zaledwie 15% kształci się nadal, podczas gdy odpowiedni odsetek dla ogółu Amerykanów w wieku od 20 do 25 lat wynosi 25%²¹. Obok niższych kwalifikacji poważne trudności przy adaptacji do życia cywilnego sprawiają okaleczenia psychiczne, powodowane przez udział w wojnie. Około 1/3 poddawanych leczeniu

szpitalnemu weteranów wojny wietnamskiej cierpi na różnego rodzaju neurozy. Poważnym problemem staje się także powszechność narkomanii wśród żołnierzy amerykańskich w Indochinach. Około 40% młodych żołnierzy narkotyzuje się; wśród starszych oficerów i podoficerów natomiast powszechnym zjawiskiem jest alkoholizm. Według opinii psychiatry z uniwersytetu Harvarda, Geralda Caplana, znaczna część zdemobilizowanych cierpi na „depresję, alienację społeczną, tendencje do gniewu i złośliwości, emocjonalną drażliwość, słabą kontrolę nad skłonnościami agresywnymi, alkoholizm i narkomanię”²². Rozmiary tego zjawiska są tak znaczne, że rozważa się kwestię utworzenia specjalnych ośrodków, w których powracający z Wietnamu przechodziliby swego rodzaju kwarantannę, której celem byłoby zarówno wyleczenie z narkomanii i neuroz, jak i readaptacja do życia cywilnego.

Fakt, iż efekty wojny wietnamskiej są coraz szerzej odczuwane w samych Stanach Zjednoczonych, a najboleśniej przez powracających stamtąd żołnierzy i ich rodziny, wpływa na osłabienie pozycji militarnego establishmentu. Nie spełnia on już bowiem jednej z ważkich tradycyjnych funkcji, jaką było kanalizowanie napięć społecznych na zewnątrz — na tory walki przeciwko innym narodom. Nie sprzyja także kształtowaniu jedności podstawowych sił burżuazji i identyfikujących się z nią warstw średnich wokół zadań ekspansji zewnętrznej. Powracający z Wietnamu żołnierze są coraz częściej nosicielami niepokoju społecznego, a ich najbardziej świadoma część organizuje polityczne akcje protestacyjne, czego jaskrawym przykładem były demonstracje antywojenne w Waszyngtonie wiosną 1971 r. Jak już wspominaliśmy, opór przeciwko poborowi do wojska był jedną z głównych przy-

czyn wzrostu fali rozruchów i demonstracji studenckich w latach 1968—1969.

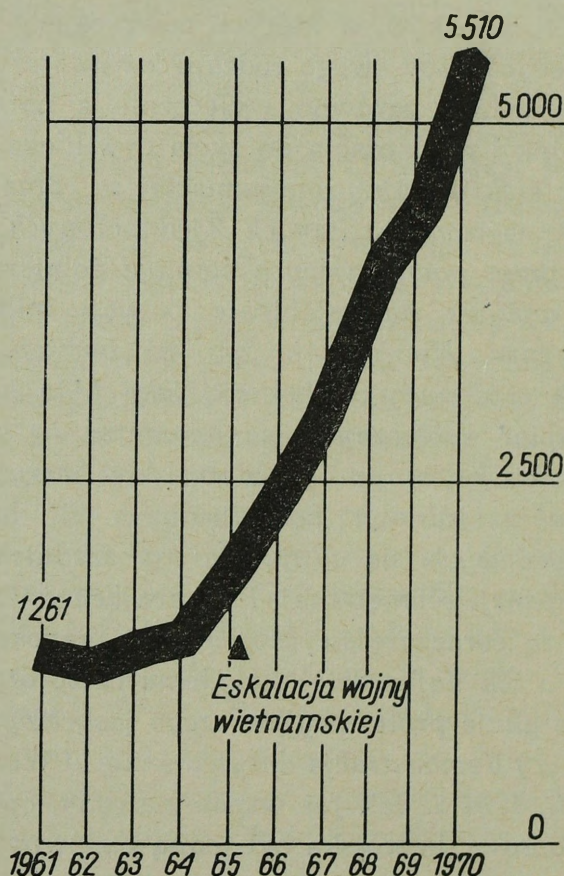
Często opozycja przeciw poborowi przyjmowała formę najbardziej dramatyczną — dezercji i emigracji do innych krajów. Poczynając od eskalacji wojny wietnamskiej w 1965 r. 70 tys. Amerykanów zdezerterowało z wojska. Ponadto wielu uciekło przed poborem. Większość wyemigrowała do Szwecji i Kanady (por. wykres 5).

Dezercja osiągnęła w czasie tej wojny najwyższy

Wykres 5

Emigracja Amerykanów

*w wieku poborowym do Kanady*²³



poziom w historii USA; wynosiła bowiem 192,2 na każdy tysiąc poborowych kierowanych do służby w Wietnamie.

Wybór dezercji jako środka uniknięcia służby woj-skowej oznacza zerwanie na wiele lat kontaktu z rodziną i środowiskiem, w wypadku powrotu do USA grozi bowiem kara w wysokości 5 lat więzienia oraz 10 tys. dolarów grzywny. Znaczna część deztererów przebywa w Kanadzie, Szwecji, Francji i innych krajach, bez stałych zarobków i możliwości kontynuowania studiów, korzystając z pomocy organizacji charytatywnych, niekiedy specjalnie powoływanych w celu wspierania młodzieży, która wybiera tę formę odmowy uczestnictwa w agresji przeciwko narodowi wietnamskiemu.

Różnorodne tragiczne skutki wojny wietnamskiej dla społeczeństwa amerykańskiego poważnie wpływają na *wzrost niechęci do sił zbrojnych w ogóle w USA*. Tygodnik *Look* przytacza wypowiedź majora zajmującego się propagandą sił zbrojnych, znakomicie odzwierciedlającą obecny klimat społeczny w tej dziedzinie: „Pełnienie funkcji oficera do spraw propagandy sił zbrojnych jest obecnie podobne do reklamowania raka”²⁴. Świadomość, że wojna podważa pozycję armii w społeczeństwie, podrywa jej wewnętrzne morale, kompromituje wojsko na skutek ujawniania się zbrodniczości wojny (czego jaskrawym przykładem był proces w sprawie wymordowania mieszkańców wioski My Lai), skłania nawet przywódców wojskowych do rozważenia celowości dotychczasowej polityki. *The Economist* cytuje znamienne wypowiedź jednego z generałów amerykańskich: „Byłbym godny potępienia, gdybym dopuścił do zniszczenia amerykańskich sił zbrojnych, ich instytucji, doktryny i tradycji tylko po to, żeby wygrać tę przeklętą wojnę”²⁵.

Ujawnianie się sprzeczności polityki militarnej z potencjalnym i realnym bezpieczeństwem Amerykanów staje się poważną przesłanką aktywizacji sił antymilitarystycznych, tym bardziej że i w innych dziedzinach efekty działalności kompleksu militarno-przemysłowego stają ostatnio w coraz wyraźniejszym konflikcie zarówno z oficjalnymi celami, jak i oczekiwaniami różnych grup społeczeństwa amerykańskiego.

3. Kryzys funkcji „światowego żandarma”

Dotychczasowej generalnej linii polityki militarnej USA nie sposób uzasadniać również obowiązkami utrzymywania przez to czołowe mocarstwo kapitalistyczne zakresu wpływów burżuazyjnego systemu gospodarczego i politycznego oraz jego rozszerzania kosztem społeczeństw socjalistycznych. Zdała sobie z tego najpierw sprawę burżuazja innych państw kapitalistycznych, a następnie fakt ten zaczął docierać także do świadomości części Amerykanów. Było to rezultatem:

— kompromitacji mitu, zgodnie z którym celem aktywności militarnej USA ma być wypływająca z idealistycznych pobudek misja obrony oraz rozprzestrzeniania demokracji i wolności w jej burżuazyjnym wydaniu;

— ujawniania się nieskuteczności militarnych form zabezpieczania neokolonialnej ekspansji monopoli północnoamerykańskich.

Podstawą każdej oficjalnej i propagandowej motywacji spełniania przez Stany Zjednoczone roli „światowego żandarma” było od początku — obok powoływania się na wymogi obronne — eksponowanie wy-

znaczonych jakoby przez historię obowiązków USA względem reszty ludzkości. Prezydent Truman mówił o spoczywającej na wielkim mocarstwie powinności popierania „wolnych narodów, które walczą przeciw ujarzmieniu przez zbrojną mniejszość bądź presję zewnętrzną”²⁶. Eisenhower motywował rozbudowę i wzrost aktywności amerykańskich sił zbrojnych „losem, który obarczył Stany Zjednoczone odpowiedzialnością za kierowanie światem”²⁷. John F. Kennedy rozpoczął swą prezydenturę od zadeklarowania gotowości „odparcia każdego wroga w celu zabezpieczenia i utrwalenia wolności”²⁸, w przeddzień zaś tragicznej śmierci uzasadniał celowość rozbudowy i aktywności sił specjalnych, przeznaczonych do wojen lokalnych i zwalczania ruchów partyzanckich, „obowiązkiem skutecznej obrony wolności”²⁹. Lyndon B. Johnson twierdził, iż celem interwencji w Indochinach jest „niepodległość Wietnamu Południowego i obrona przed atakiem. Nie chcemy niczego dla siebie, pragniemy tylko, by naród Wietnamu Południowego mógł rozwijać swój kraj w wybranym przez siebie kierunku”³⁰.

Mit ten dość długo funkcjonował w świadomości burżuazji oraz identyfikujących się z nią sił zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w wielu innych krajach świata kapitalistycznego.

W USA taka interpretacja globalnie agresywnej polityki rozgrzeszała we własnym sumieniu wszystkie liczne grupy zainteresowane z różnych powodów w rozwoju i aktywności kompleksu militarno-przemysłowego. Chociaż u źródeł ich postawy tkwił fakt, że rozbudowa śmiercionośnej maszyny i dokonywane przez nią akty przemocy w różnych regionach kuli ziemskiej były korzystne z punktu widzenia ich osobistych interesów materialnych, jednakże obiegująca wersja propagandowa dostarczała im wytłumaczenia,

że cele globalnej ekspansji służą wyższym ideałom — co znakomicie poprawiało samopoczucie i kształtowało dumę z przynależności do „narodu wybranego”. W stosunku zaś do sił potencjalnie opozycyjnych wobec takiej polityki propaganda dziejowej misji światowej Stanów Zjednoczonych była dodatkowym — obok tezy o wymogach obronnych — instrumentem dyscyplinującym.

Burżuazja innych krajów kapitalistycznych również nie bez powodu przez dość długi okres podtrzymywała ten mit. Jak już wspominaliśmy, klasa ta po drugiej wojnie światowej była zmuszona do szukania oparcia w jedynym wzmocnionym przez wojnę mocarstwie kapitalistycznym, w sile militarnej USA, która posłużyła do zdławienia sił ludowych w imperialistycznych metropoliach i ich koloniach. Burżuazji państw korzystających z tej pomocy za cenę rezygnacji z pełnej suwerenności politycznej i ekonomicznej na rzecz potężnego protektora wygodniej było uzasadniać osłabienie swej roli przy pomocy podtrzymywania mitu o spełnianej przez Stany Zjednoczone misji obrony wolności i demokracji.

Aliści zainteresowanie rządowych kół burżuazji poszczególnych państw kapitalistycznych w utrzymywaniu takiej interpretacji globalnej aktywności militarnej USA kończyło się w momencie, gdy poczuła się ona zdolna do samodzielnego utrzymania się przy władzy bez pomocy amerykańskiej. Jednocześnie rządzące oligarchie poszczególnych krajów zaczęły dążyć do przekształcenia stosunków ze Stanami Zjednoczonymi ze stosunków podporządkowania na partnerskie oraz wyrażać niechęć do ponoszenia konsekwencji niebezpiecznej polityki militarnej USA. Zmiana ta najwyraźniej zaznaczyła się w polityce Francji od drugiej połowy lat pięćdziesiątych oraz w jaskrawej różnicy

między rydwanem satelitów, akceptujących w ONZ interwencję USA w Korei i wspierających ją przez własne kontyngenty wojskowe 14 państw, a faktycznym osamotnieniem militarnym i politycznym Stanów Zjednoczonych w wojnie indochińskiej. W rezultacie już nie tylko postępowe siły ludowe w kapitalistycznych krajach Europy zachodniej, ale także znaczna część kół burżuazyjnych przyłączyła się do działań zmierzających do kompromitacji mitu o szczególnej misji Stanów Zjednoczonych i podporządkowaniu ich aktywności militarnej zadaniom obrony wolności i demokracji. Ta krytyczna postawa znalazła wyraz w wypowiedziach szeregu polityków zachodnich odcinających się od poszczególnych akcji zbrojnych USA, w ujawnianiu w części burżuazyjnej prasy zachodnio-europejskiej oraz w publikacjach naukowych rzeczywistych imperialistycznych motywów tych akcji. Przykładem takiej negatywnej oceny pobudek i skutków powojennej polityki militarnej „kolosa wolnego świata” może być bogato udokumentowana książka Dawida Horowitza, profesora London School of Economics and Political Science. Autor dowodzi, że rezultatem tej polityki było zahamowanie demokratycznych przeobrażeń w Grecji, Korei, Gwatemalii, Libanie, Korei południowej i Iranie. W czasie, gdy prezydent Kennedy mówił o „odpowiedzialności Stanów Zjednoczonych za zachowanie wolności na całym świecie”, pomoc militarna tego mocarstwa była podstawowym oparciem dyktatorskich reżimów w wyżej wymienionych krajach oraz w Hiszpanii, Turcji, Thailandzie, Tajwanie, Pakistanie, Arabii Saudyjskiej, Maroku, Nikaragui, Paragwaju, na Haiti i w wielu innych państwach. W konkluzji prof. Horowitz jednoznacznie stwierdza, że Stany Zjednoczone używały swej potęgi bezpośrednio w celu przeciwstawiania się przemianom społecz-

no-ekonomicznym i udzielały poparcia tym siłom, które gwarantowały utrzymanie status quo. Umacniały one w ten sposób panowanie klas i elit opartych na niesprawiedliwości społecznej i ekonomicznej oraz sprzyjały panowaniu niedemokratycznych reżimów ³¹.

Podobnie surowo ocenił rolę USA we współczesnym świecie wybitny historyk angielski Arnold Toynbee: „Obecnie Ameryka przestała być natchnieniem i przywódcą rewolucji światowej. Ameryka stała się współcześnie przywódcą światowego ruchu antyrewolucyjnego...” ³²

Liczne głosy krytyki polityki militarnej USA ze strony kół burżuazyjnych w krajach sojuszniczych bez wątpienia pobudzały refleksję realistycznie myślących środowisk w Stanach Zjednoczonych. Uświadamiały one przede wszystkim, że nawet ze strony burżuazji innych narodów Amerykanie spotykają się coraz częściej z przejawami potępienia, odrazy i obawy — zamiast dowodów uznania i wdzięczności. „Nadal próbujemy sobie wyobrazić, że nasze siły zbrojne służą obronie przed zagrożeniem — stwierdził prof. Kenneth E. Boulding, były przewodniczący Amerykańskiego Towarzystwa Ekonomicznego — ale reszta świata nie patrzy już na to w ten sam sposób” ³³. Dyplomata amerykański C. Fritchey zrekapitulował wnioski z podróży dookoła świata w 1966 r. jednoznacznym stwierdzeniem, że wśród niezliczonych wynikających z niej spostrzeżeń „na czoło wysuwa się jedno, a mianowicie: coraz większa izolacja Ameryki we współczesnym świecie” ³⁴. Opinia ta będzie odtąd stale powtarzać się w różnych wersjach w relacjach z dyplomatycznych wypraw przedstawicieli USA na inne kontynenty.

Na tle mniej lub bardziej otwartej niechęci burżuazji innych krajów wobec agresywnej polityki czoło-

wego mocarstwa kapitalistycznego wyraźnie kompromitująco prezentuje się gorliwie podkreślana wierność utrzymujących się jedynie na amerykańskich bagnach reżimów w Sajgonie, Seulu, Taipei i im podobnych stolicach „republik” dyktatorskich. Wprawdzie rzecznicy kontynuacji dotychczasowej linii polityki militarnej USA próbują oskarżać burżuazyjnych partnerów o niewdzięczność oraz eksponować na ich tle Stany Zjednoczone jako jedyny kraj wierny podjętym zadaniom obrony „wolnego świata”, niemniej argumenty te trafiają tym mniej do przekonania, im bardziej oczywiste się staje, że narody, które amerykańska piechota morska uczyła demokracji, nie ujawniają bynajmniej demokratyzmu i trudno je zaliczyć do rzędu rzeczywiście wolnych — nawet w burżuazyjnym znaczeniu tych pojęć. „Jeżeli obecnie wolność gdziekolwiek jest i kiedykolwiek byłaby zagrożona — stwierdził dyrektor Ośrodka Badań nad Prawem Międzynarodowym, a w latach administracji Eisenhowera dyrektor USIA i specjalny doradca prezydenta oraz Departamentu Stanu, dr Arthur Larson — to tylko z naszej strony”³⁵.

Opinie tego rodzaju w ostatnich latach można spotkać w amerykańskich publikacjach nieporównanie częściej, niż to miało miejsce w latach pięćdziesiątych i w pierwszej połowie lat sześćdziesiątych. Złożyło się na to kilka powoli narastających zjawisk o charakterze politycznym.

Zmianie uległa przede wszystkim główna sfera *aktywności militarnej USA*. O ile w latach powojennych pierwszoplanowym zadaniem militarizmu amerykańskiego była odbudowa panowania burżuazji w metropoliach imperialistycznych, to w następnym okresie głównym celem stało się narzucanie i utrzymywanie nekolonialnej zależności w imperium. To-

warzyszyło temu przeobrażenie składu sił stanowiących oparcie dla militarnej aktywności USA — miejsce licznych zachodnioeuropejskich klas burżuazyjnych, dysponujących oparciem w dość szerokich kręgach drobnomieszczańskich i inteligenckich, zajęły wąskie, skrajnie reakcyjne, sprzedajne elity niektórych krajów trzeciego świata, często skompromitowane kolaboracją z byłymi kolonizatorami. Jeśli więc uprzednio baza społeczna burżuazji pozwalała na odwołanie różnych postaci demokracji burżuazyjnej, to późniejszy bieg wydarzeń nie dostarczał już Stanom Zjednoczonym okazji do pochwalenia się podobnymi efektami formalnymi ich polityki. „Pomimo przysięg o wierności ideałom demokracji — stwierdza R. Emerson, pracownik naukowy uniwersytetu Harvarda — Stany Zjednoczone wielokrotnie nie wykorzystywały swych wpływów w celu przeciwstawienia się autokratycznemu i dyktatorskiemu reżimom, zadowolając się przede wszystkim ich postawą opozycyjną wobec komunizmu i w rezultacie utożsamiając swoje stanowisko z prawicowymi siłami w Azji, Ameryce Łacińskiej i innych regionach” ³⁶.

W rezultacie rozpadu imperiów kolonialnych i rezygnacji z utrzymywania ich dzięki stosowaniu przemocy zbrojnej przez wszystkie — poza Portugalią i Republiką Południowej Afryki — państwa kolonialne, Stany Zjednoczone ujawniły się jako główny i najbardziej agresywny wróg ruchów narodowowyzwoleńczych. Kontynuacja tej linii doprowadzi do tego, że — jak przypuszcza prof. R. J. Barnet — „coraz większa część mieszkańców naszej planety będzie nas traktować jako «wroga publicznego numer jeden». I będą mieli rację” ³⁷.

Kolejnym i chyba *najbardziej istotnym źródłem zmiany stosunku części Amerykanów do polityki in-*

terwencji zbrojnych jest coraz bardziej oczywista nieskuteczność tego środka narzucania własnej woli i porządku innym narodom. Punktami zwrotnymi w tym zakresie były Kuba, Bliski Wschód, a przede wszystkim Wietnam. Niezłomna postawa małego bohater-
skiego narodu poderwała zaufanie do potęgi i efektywności działania amerykańskich sił zbrojnych. Przez sześć lat, każdego roku specjaliści słynący z logicznego myślenia, w rodzaju gen. M. Taylora i R. S. McNamary, obiecywali zwycięstwo w Wietnamie. W rezultacie — twierdzi prof. Charles L. Schultze — spada zaufanie społeczeństwa do ocen i obietnic prezentowanych przez oficjalne czynniki militarne. Przyczyną tego nie jest fakt, że „Amerykanie są mniej zaniepokojeni groźbą komunizmu czy — jeśli wolicie — mniej imperialistyczni. Raczej na podstawie dotychczasowej praktyki przekonali się oni, że machina militarna nie działa skutecznie, że daje obietnicę za obietnicą i nie realizuje żadnej z nich”³⁸. Nie pomogła rozbudowa sił specjalnych, zawodzi wyszkolenie w operacjach antypartyzanckich i najwyższej klasy technika militarna. Zaangażowanie półmilionowej armii amerykańskiej i wydatkowanie wciąż rosnących miliardowych sum na tę brudną wojnę doprowadziło w istocie do przekreślenia sensu i opłacalności tego środka zabezpieczania rozbudowy neokolonialnego imperium monopoli północnoamerykańskich.

Negatywne dla neokolonialnej ekspansji USA skutki klęski ponoszonej w Wietnamie wykraczają daleko poza Indochiny. Znajdują one również wyraz w kryształizowaniu się sił antyimperialistycznych w innych regionach świata. Przykład narodu wietnamskiego skłania ruchy narodowowyzwoleńcze do podejmowania coraz śmielszych prób emancypacji politycznej i ekonomicznej. Jednocześnie „lekcja wietnamska”

spowodowała ostudzenie interwencjonistycznych za-
pałów USA wobec procesów usamodzielniania się in-
nych, dotychczas zależnych narodów. Dowodzi tego
przede wszystkim fakt — nie do wyobrażenia jeszcze
przed kilkoma laty — „bezkarności” kolejnych aktów
nacionalizacji bogactw narodowych eksploatowanych
dotychczas przez monopole amerykańskie.

Ujawniło się to najpierw w powściągliwości wobec
polityki rewindykacji swych bogactw i uprawnień przez
narody chilijski i peruwiański, których rządy wywłasz-
czyły koncerny amerykańskie. Rezygnacja z prób
przywrócenia neokolonialnej zależności zakamuflowa-
ną czy otwartą interwencją militarną ma tym większe
znaczenie, że oligarchia amerykańska była od początku
w pełni świadoma zaraźliwości tych przykładów.

„Interesy byznesu amerykańskiego mogą w przy-
szłości ucierpieć, jeśli nie zostanie rozstrzygnięty spór
z Peru — ostrzegał *Newsweek*. — Brazylia już obecnie
nie pozwala na poszukiwanie ropy naftowej, Peru
i Argentyna ograniczają udziały obcokrajowców w
miejscowych bankach, a kilka rządów południowo-
amerykańskich wyłącza towarzystwa zamorskie z roz-
wijania systemu satelitów komunikacyjnych. Jeśli
spór peruwiański przekształci się w próbę sił — inne
kraje mogą to potraktować jako zachętę do dalsze-
go ograniczania działalności towarzystw amerykań-
skich”³⁹. Potwierdza to swoista „reakcja łańcuchowa”
ograniczania samowoli i wpływów monopoli amery-
kańskich oraz akty nacionalizacyjne w rosnącej liczbie
państw latynoamerykańskich i afrykańskich.

Rząd chilijski stworzył ostatnio nową zasadę rozli-
czania się z właścicielami znacjonalizowanych przed-
siębiorstw, która — jak obawiają się publicyści amery-
kańscy — ma szansę na powszechne naśladownictwo.
We wrześniu 1971 r. rząd prezydenta Salvadore Allen-

de udowodnił, że nadzwyczajne zyski osiągnięte w ciągu ostatnich 15 lat przez dwie główne amerykańskie kompanie eksploatujące chilijską miedź — Kennecott i Anaconda — wyniosły 774 mln dolarów, podczas gdy wartość ich znacjonalizowanej własności wynosi 600 mln dolarów. Oznacza to, iż nie tylko nie im się nie należy, ale winny one zwrócić narodowi chilijskiemu bezprawnie zagrabioną nadwyżkę w wysokości 174 mln dolarów ⁴⁰.

Innym dowodem skuteczności „lekcji wietnamskiej” jest nie spotykana dotąd ostrożność, z jaką Stany Zjednoczone podchodzą do konfliktu na Bliskim Wschodzie. Rząd federalny unika otwartego zaangażowania się w tę wojnę, gdyż — jak pisze Soville Davis, publicysta *Christian Science Monitor* — obawia się, „aby Stany Zjednoczone nie wmanewrowały się w sytuację, w której musiałyby uciekać się wyłącznie do użycia siły w obronie swych wielkich interesów naftowych przed rosnącą falą rewolucji ludowych (...) Sytuacja taka przypominałaby bowiem zbytnio tę, w jakiej Stany Zjednoczone znalazły się w Wietnamie. Prezydent nie chce, aby Stany Zjednoczone musiały działać w pojedynkę. W Waszyngtonie wszyscy są zgodni co do tego, że działanie w pojedynkę jest jednym z najbardziej negatywnych aspektów wojny w Wietnamie” ⁴¹. Oligarchia rządząca Stanów Zjednoczonych jest w pełni świadoma, iż — jak stwierdził prezydent Nixon — „USA nie mogą sobie pozwolić na jeszcze jeden Wietnam”.

W tej sytuacji Stany Zjednoczone podjęły intensywne poszukiwania nowej strategii zabezpieczenia rozbudowy neokolonialnego imperium amerykańskiego. Na szczególną uwagę zasługują te propozycje, które zakładają ograniczenie roli sił i środków militarnych, eksponując zaś uelastycznienie form penetracji ekono-

micznej i politycznej — w nich bowiem można do-
szukiwać się przestanek częściowego ograniczania do-
tychczasowej roli kompleksu militarno-przemysłowe-
go w tej dziedzinie. W ostatnich latach w wypowie-
dziach amerykańskich polityków i naukowców można
znaleźć coraz więcej sugestii tego rodzaju. Ich gene-
ralny kierunek najlepiej odzwierciedla następująca
wypowiedź prof. Hansa Morgenthau: „Bez względu
na to, czy nam się to podoba, czy nie, żyjemy w okre-
sie rewolucyjnym, charakteryzującym się warunkami
stwarzającymi przesłanki do rewolucji. Wybór, jakie-
go musimy dokonać, wcale nie polega na wyborze mię-
dzy podtrzymywaniem status quo, które nam się po-
doba, a przeciwstawieniem się rewolucjom, które nam
się nie podobają, lecz raczej między dwoma różnymi
typami rewolucji. Albo rewolucje będą dokonywać się
pod przywództwem komunistów przeciwko Stanom
Zjednoczonym, albo mogą być dokonywane przez inne
siły, w ostateczności niekoniecznie wrogie Stanom
Zjednoczonym”. Prof. Morgenthau proponuje odejście
od polityki *counterinsurgency* (zwalczania rewolucji)
i zastąpienie jej bardziej elastyczną, stwarzającą pod-
stawy do popierania ruchów liberalnych w rodzaju
nurtów chadeckich w Ameryce Łacińskiej ⁴².

Propozycja ta zasługuje na uwagę, tym bardziej że
odzwierciedla dążenia części imperialistycznych mono-
poli. Wynikają one ze spadku zaufania do skuteczności
militarnych środków zabezpieczania neokolonialnej
ekspansji, a przede wszystkim — co wydaje się jesz-
cze ważniejsze — z możliwości uelastycznienia form
eksploatacji gospodarki innych narodów, jakie stwa-
rza postęp w zakresie techniki i technologii produkcji,
określany mianem rewolucji naukowo-technicznej.
Rzecz w tym, że o ile na poprzednim poziomie tech-
niki opłacalne było wywożenie z krajów uzależnionych

surowców, które były następnie przerabiane w metropolii na gotowe produkty, o tyle współcześnie bardziej zyskowny staje się nie tylko wywóz rud czy ropy naftowej, ale przede wszystkim produktów, które uległy już pierwotnej obróbce — czyli metali, benzyny i innych prostych przetworów, stanowiących produkt wyjściowy do tworzyw syntetycznych i bardziej złożonych wyrobów. Równocześnie opłacalna staje się lokalizacja prostych przetwórni surowców na miejscu, a więc w Brazylii fabryk kawy w proszku, w Argentynie przedsiębiorstw przemysłu skórzanego itp. W rezultacie obserwujemy swoistą „zmianę warty” monopoli amerykańskich operujących w krajach rozwijających się — miejsce korporacji związanych z eksploatacją i wywozem surowców zajmują inne, które przerabiają na miejscu surowce, wykorzystując tańszą miejscową siłę roboczą oraz większe możliwości zbytu na miejscowym rynku. Ten manewr, polegający na zastąpieniu starych form neokolonializmu przez bardziej nowoczesne, spotyka się w określonej mierze z akceptacją ze strony sił zainteresowanych w rozwoju gospodarki narodowej krajów zacofanych gospodarczo. Obiektywnie przyczynia się on bowiem do rozwinięcia gospodarki o szczebel wyżej — w postaci rozbudowy rafinerii, hut, zakładów przetwórczych płodów rolnych, elektrowni i różnego typu zakładów przemysłu przetwórczego.

Tego rodzaju „zmiana warty” staje się współcześnie coraz częstszym zjawiskiem. W Ameryce Łacińskiej miejsce nacjonalizowanych kompanii zajmujących się eksploatacją surowców — w rodzaju Anacondy, Kennecott, Dopper, International Petroleum itp. — zaczęły zajmować korporacje zdolne do osiągania zysków w nowych warunkach. Tego rodzaju firmą okazała się np. Dow Chemical — korporacja specjalizująca się

w tzw. „głębokiej przeróbce” ropy naftowej na produkty chemiczne. Staje się ona aktywnym partnerem rządu chilijskiego w rozwoju przemysłu petrochemicznego, dostarczając kapitałów i nowoczesnej technologii dla nowo powstającego olbrzymiego kombinatu o łącznej wartości 31 mln dolarów. Udział państwowego przedsiębiorstwa chilijskiego w tej typowej mieszanej spółce państwowo-monopolistycznej wynosi 49⁰/₀, zaś Dow Chemical — 51⁰/₀ ⁴³.

Tempo przenoszenia do krajów rozwijających się znacznej części produkcji szeregu firm amerykańskich zaniepokoiło ostatnio amerykańskie związki zawodowe. Według szacunków centrali związkowej AFL-CIO w latach 1966—1969 w wyniku przeniesienia przez korporacje amerykańskie produkcji do fabryk znajdujących się za granicą w USA uległo likwidacji blisko 400 tys. miejsc pracy. I tak np. RCA Corporation zbudowała w Meksyku fabrykę wartości 7 mln dolarów, w której 3 tys. pracowników wytwarza elektroniczne podzespoły do urządzeń montowanych w USA. General Instrument Corporation zwolniło 4 tys. pracowników swych zakładów w Nowej Anglii po przeniesieniu produkcji podzespołów aparatury telewizyjnej na Tajwan ⁴⁴. Niekiedy motywy przenoszenia produkcji do innych krajów wiążą się z zaostreniem w Stanach Zjednoczonych przepisów o ochronie środowiska. Np. w ostatnich latach fabryka kauczuku syntetycznego o wartości 47 mln dolarów została przeniesiona z Louisville w stanie Kentucky do Brazylii. Zapewniło to wprowadzić pracę dla 500 Brazylijczyków, ale zanieczyściło okoliczne wody do tego stopnia, że 1000 rybaków całkowicie straciło zatrudnienie ⁴⁵.

Powyższe przykłady odzwierciedlają coraz wyraźniej nasilający się proces zmiany kierunków i metod eksploatacji gospodarki innych narodów przez monopole

amerykańskie. Proces ten staje się dominującą tendencją w kierunkach ekspansji amerykańskich kapitałów (por. tabela 44).

Tabela 44

Dynamika wzrostu produkcji zagranicznych filii korporacji amerykańskich w przemyśle przetwórczym⁴⁶

(wartość rocznej produkcji w mld dolarów)

Gałęzie przemysłu	1957	1965	1968	1969	1970*	1971*
Metalurgiczny	1,5	3,3	4,5	5,5	5,5	5,8
Maszynowy	1,9	5,2	7,7	8,8	10,3	11,5
Elektrotechniczny	2,0	3,9	5,1	5,8	6,6	7,5
Samochodowy i środków transportu	4,2	10,8	15,3	16,0	17,2	19,1
Chemiczny	2,4	6,8	10,1	11,3	12,7	14,2
Papierniczy	0,9	1,8	2,4	2,7	3,1	3,5
Gumowy	1,0	1,6	2,0	2,2	2,5	2,9
Spożywczy (wraz z produkcją napojów)	2,4	4,0	4,8	5,8	5,8	6,5
Inne (włącznie z tekstylnym)	1,9	4,7	6,6	7,4	8,1	8,9
Przemysł przetwórczy ogółem	18,3	42,4	58,5	65,1	71,8	79,9

* prognozy.

Przemysł przetwórczy zdecydowanie wysunął się na czoło amerykańskich lokat za granicą. Udział tego przemysłu w ekspansji kapitału USA wynosił w 1969 r. 42%, usuwając na drugie miejsce (36%) przemysł wydobywczy (włącznie z wydobywaniem ropy naftowej) oraz lokaty w usługach i finansach (22%).

Miejsce dość topornych form ekspansji, polegających na rabunkowej eksploatacji surowców, zajmują współcześnie takie metody, które umożliwiają wykorzystanie miejscowej siły roboczej oraz stwarzają łatwiejszy dostęp do lokalnych rynków. Jednocześnie posiadają one

ten istotny walor, że nie wywołują podobnie ostrego sprzeciwu ze strony sił zainteresowanych w rozwoju gospodarki narodowej poszczególnych krajów, jak to ma miejsce wobec starych form eksploatacji, gdyż w określonym stopniu sprzyjają temu rozwojowi. Stopień ten jest jednak dość wyraźnie ograniczony, gdyż technologie stosowane w innych krajach niemal nigdy nie są tak doskonałe jak w firmach macierzystych na terenie Stanów Zjednoczonych i nie mogą stanowić dla nich konkurencji. Rozwój ten zmierza przy tym do ukształtowania niesamodzielnej, zależnej od USA struktury gospodarczej — wpychając poszczególne narody na pozycje producentów półfabrykatów i podzespołów dla produktów, których kluczowe elementy są wytwarzane bądź projektowane w firmach macierzystych. W sumie jest to tylko i wyłącznie nowy pułap neokolonializmu. Niemniej jednak fakt, iż znaczna część monopolii amerykańskich potrafiła elastycznie dostosować się do nowych wymogów oraz realizować zmodyfikowany i unowocześniony program ekspansji ekonomicznej, stwarza istotne przesłanki do zweryfikowania dotychczasowych — równie topornych jak eksploatacja bogactw naturalnych — metod zabezpieczania tej ekspansji. Środki militarne, które okazywały się nieskuteczne w celu utrzymania starych form zależności, w stosunku do nowych są już już jawnie szkodliwe. W tym aspekcie walka o weryfikację metod wspierania i zabezpieczania globalnej eksploatacji kapitałów staje się walką starych i nowych tendencji w świecie amerykańskiego kapitału. Proces przestawiania się monopolii amerykańskich na tę nową formę eksploatacji — czasowo ograniczającą konieczność i przydatność interwencji zbrojnych — był dość długo utrudniony przez wpływy monopolii w rodzaju United Fruit Company, których pozycja ściśle wiązała się z poprzednim poziomem

eksploatacji. W istocie to właśnie te siły storpedowały pierwsze próby w nowym kierunku, których wyrazem był podjęty przez administrację Kennedy'ego „Sojusz dla Postępu”, i narzuciły praktykę zbrojnych interwencji przeciwko każdej poważniejszej próbie zmiany tradycyjnego układu stosunków. Kryzys wietnamski jest w istotnej mierze również kryzysem starej wersji neokolonializmu północnoamerykańskiego. W tym zakresie jest on korzystny dla monopolu prezentujących nowy wariant neokolonializmu, a często także i dla tego typu sił wewnątrz monopolu — istnieją bowiem dowody, że rewizja strategicznych założeń ekspansji toczy się również na tej płaszczyźnie. Jednak nadmierne przeciąganie się tego kryzysu, a także procesy radykalizacji w krajach rozwijających się i zbliżania się tych krajów do systemu państw socjalistycznych skłaniają zainteresowane siły w USA do jak najszybszego przystosowania się do nowych warunków. Z tych powodów można przypuszczać, że grupy monopolu zainteresowane w neokolonialnej ekspansji na nowym poziomie technologicznym będą dążyły do ograniczenia form aktywności kompleksu militarno-przemysłowego z ich punktu widzenia zbyt licznych, a nawet szkodliwych, bo radykalizujących narody krajów rozwijających się w kierunku antyamerykańskim.

Wiele wskazuje na to, że na początku lat siedemdziesiątych nastąpiło przeważenie szali na rzecz rewizji dotychczasowej strategii ekspansji imperialistycznej USA. Przesłanki do tego stworzyła przede wszystkim bezsporna niemożność militarnego rozstrzygnięcia na korzyść USA konfliktu indochińskiego, a zatem i kompromitacja polityki zabezpieczania ekspansji ekonomicznej monopolu amerykańskich przy pomocy tego typu akcji „policyjnych”. Jednocześnie coraz bardziej oczywista stała się skuteczność tych form ekspansji,

które polegają na programie eksportu kapitałów i technologii.

Sklaniało to do stopniowego wycofywania się z tradycyjnej strategii militarnego pilotowania i zabezpieczania zagranicznej ekspansji monopoli amerykańskich. Wyrazem tego było ograniczanie liczebności amerykańskich sił zbrojnych w bazach zamorskich, próby przerzucania ciężaru bezpośrednich działań wojennych na reżimy kompradorskie oraz zahamowanie dotychczasowego tempa wzrostu wydatków militarnych. Jednocześnie ulegały krystalizacji zręby nowej strategii w amerykańskiej polityce zagranicznej. Przejawiało się to w podróżach Nixona do krajów socjalistycznych oraz w podpisanych tam porozumieniach, ograniczających eskalację wyścigu zbrojeń i otwierających szanse współpracy gospodarczej.

Świadczy to, że czołowe siły burżuazji amerykańskiej wyciągają wnioski z bankructwa dotychczasowej strategii i usiłują przestawić się na politykę równowagi militarnych i ekonomicznych środków ekspansji oraz przemocy wobec innych narodów.

KONFLIKTOWOŚĆ MILITARYZMU Z POTRZEBAMI WEWNĘTRZNYMI USA

Postawa olbrzymiej większości Amerykanów wobec wszelkich zjawisk politycznych — w tym i militaryzmu — jest uzależniona od wpływu, jaki wywierają one na sytuację społeczno-gospodarczą w samych Stanach Zjednoczonych. W tym olbrzymim, zróżnicowanym krajobrazowo, klimatycznie i demograficznie kraju dominuje zainteresowanie sprawami wewnętrznymi — a ściślej lokalnymi, bo swego miasta, hrabstwa czy stanu. Na plan dalszy usuwają się sprawy międzynarodowe, które przeciętny obywatel zwykł uznawać za nie dotyczące go bezpośrednio i pozostawiać w kompetencji polityków Waszyngtonu. Z pozoru paradoksalny, ale bezsporny jest fakt, że zainteresowanie sprawami świata wewnątrz tego globalnego mocarstwa jest nieporównanie mniejsze niż mniejszych narodów, które nie dysponują podobnymi możliwościami wpływu na losy polityki międzynarodowej.

Złożyło się na to wiele czynników, wśród których decydującą rolę odegrały trzy kwestie. Po pierwsze — wspomniane już poczucie absolutnego bezpieczeństwa na swym własnym terytorium, które posiadali Amerykanie od chwili zdobycia niepodległości; nie sprzyjało to kształtowaniu się podobnego zainteresowania sprawami światowymi, jak to miało miejsce w przypadku narodów boleśnie edukowanych przez doświadczenia historyczne. Po drugie — stosunkowo duża samodziel-

ność gospodarcza USA, kształtująca w wielu podstawowych dziedzinach tendencje izolacjonistyczne (rosnące uzależnienie USA od kontaktów z rynkiem zagranicznym jest stosunkowo zbyt świeżej daty, by odcisnęło się na świadomości narodu amerykańskiego, zaś w eksporcie kapitałów zainteresowane jest wąskie grono współwłaścicieli imperialistycznych monopolii). Po trzecie — niewielkie zainteresowanie Amerykanów problemami międzynarodowymi wynika ze szczególnie głębokiego i powszechnego zakorzenienia w świadomości Amerykanów burżuazyjnej mentalności; w efekcie postawy przeciętnych obywateli są w sposób szczególnie otwarty i bezpośredni determinowane przez motywy materialne. W żadnym kraju nie znajduje takiego jaskrawego potwierdzenia teza, że byt materialny kształtuje nie tylko świadomość społeczną, ale i postawy indywidualne, jak w Stanach Zjednoczonych.

Podobny charakter mają reakcje Amerykanów na efekty działalności zagranicznej ich rządu. Oburzenie światowej opinii publicznej wobec kolejnych aktów brutalnej przemocy stosowanej przez USA wobec innych narodów zazwyczaj poruszało stosunkowo wąską grupkę postępowych intelektualistów, nie znajdując oddźwięku w szerszych kręgach społeczeństwa amerykańskiego. Kompromitacje i niepowodzenia ponoszone na różnych frontach przez militarizm amerykański również absorbowwały głównie bezpośrednio tym zainteresowanych polityków i byznesmenów. W świadomości przeciętnego Amerykanina wpływały one wprawdzie na osłabienie wiary w onnipotencję Stanów Zjednoczonych oraz spadek zaufania do administracji federalnej, nie na tyle jednak, by skłaniać do aktywnej opozycji politycznej. Postawa taka utrzymywała się dopóty, dopóki niepowodzenia te nie uderzały we włas-

ne interesy materialne i sytuację życiową przeciętnego Amerykanina, czyli — dopóki bilans korzyści i strat powodowanych przez militaryzację gospodarki i polityki USA nie zaczął wypadać dlań zdecydowanie niekorzystnie.

Pierwsza grupa zjawisk ujawniających, iż działalność kompleksu militarno-przemysłowego obraca się przeciwko interesom Amerykanów, została przedstawiona w rozdziale poprzednim. Efekty militaryzacji polityki zagranicznej okazały się sprzeczne z wymogami bezpieczeństwa narodowego oraz doprowadziły do utraty przywileju bezpieczeństwa na własnym terytorium. Skłoniło to — zwłaszcza środowiska inteligencji amerykańskiej — do refleksji nad celowością dotychczasowej polityki. Z kolei bezpośrednie i faktyczne narażanie zdrowia, życia i szans awansu życiowego młodych Amerykanów w rezultacie angażowania sił zbrojnych USA do walki z ruchami narodowowyzwoleńczymi, szczególnie w wojnie przeciwko narodowi wietnamskiemu, wywołało masową akcję oporu i protestu ze strony młodzieży amerykańskiej. Wreszcie nieefektywność zabezpieczania zagranicznej ekspansji i kapitałów przez siły i środki przemocy militarnej zrodziła tendencję do weryfikacji strategii tej ekspansji przez monopole, czemu sprzyjała dodatkowo możliwość zastosowania bardziej elastycznych form eksploatacji gospodarki innych narodów.

Jednakże stosunek najszerszych kręgów społeczeństwa amerykańskiego — zarówno podstawowej masy byznesmenów, których działalność jest związana głównie bądź wyłącznie z terenem Stanów Zjednoczonych, jak i ogółu pracowników przemysłu, rolnictwa i usług — jest określany przede wszystkim przez wpływ militaryzacji gospodarki i polityki na ich zyski, zatrudnienie, zarobki oraz poczucie stabilności życiowej.

W tej zaś dziedzinie na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych zaczęły ujawniać się zjawiska świadczące, iż okres, w którym militaryzacja podtrzymywała i pobudzała koniunkturę oraz przyczyniała się do wysokiego poziomu zatrudnienia i zarobków, należy zaliczyć do przeszłości. Bilans korzyści i strat powodowanych przez kompleks militarno-przemysłowy wyraźnie zaczął wypadać dla większości Amerykanów ujemnie, co stwarza nową sytuację, w której występują istotne zmiany świadomości i postaw politycznych.

Sprzecznność militaryzmu z interesami szerokich kręgów społeczeństwa amerykańskiego odzwierciedlają szczególnie jaskrawo następujące dwa zjawiska:

1. **Kryzys gospodarczy**, który ogarnął wszystkie działy gospodarki amerykańskiej w 1969 r. oraz przekształcił się w najbardziej głęboką, powszechną i długotrwałą depresję ze wszystkich, jakie obserwowaliśmy tam po drugiej wojnie światowej.

2. **Kryzys społeczny**, którym to terminem określa się cały kompleks takich zjawisk, jak masowe bezrobocie, wzrost kosztów utrzymania, utrzymywanie się stref chronicznego ubóstwa, narastanie konfliktów rasowych, wzrost przestępczości oraz gwałtowne pogorszenie warunków życiowych w wielkich aglomeracjach miejskich. Wszystko to sprawia, że w najbogatszym kraju kapitalistycznym liczne grupy społeczne spychane są na margines, nie znajdują możliwości włączenia się w sposób stabilny w życie produkcyjne i społeczne oraz zaspokojenia swych potrzeb bytowych na poziomie minimum egzystencji.

Coraz szersze uświadamianie sobie związku obydwu tych kryzysów — gospodarczego i społecznego — z militaryzmem powoduje ograniczenie społeczno-politycznej bazy militaryzmu w tych kręgach burżuazji i świata pracy, które szczególnie dotkliwie i wyraźnie od-

czuwają ich negatywne efekty. Jednocześnie wpływa to na poszerzanie bazy tych sił politycznych w USA, które opowiadają się za ograniczeniem globalnej ekspansywności oraz dominacji militarizmu w wydatkach i aktywności rządu federalnego. Analiza wysuwanych przez te siły programów alternatywnych wobec militarizmu oraz możliwości zjednoczonego i zorganizowanego przeciwstawienia się kompleksowi militarno-przemysłowemu pozwalają na ocenę szans dokonania istotniejszych zmian dotychczasowej generalnej linii polityki wewnętrznej i zagranicznej Stanów Zjednoczonych.

1. Negatywne efekty militaryzacji postępu naukowo-technicznego

Kryzys, jaki przeżywa gospodarka amerykańska od 1969 r., różni się od wszystkich poprzednich tym, iż tradycyjne czynniki powodujące cykliczne depresje przedsiębiorczości kapitalistycznej zostały tym razem spotęgowane przez negatywne następstwa długotrwałej militaryzacji polityki i gospodarki USA. Następstwa te ujawniły się jednocześnie w trojakiej formie:

— w zaniedbaniu postępu technologicznego w cywilnych dziedzinach gospodarki na skutek skoncentrowania prac naukowo-badawczych i wdrożeniowych na zadaniach militarnych;

— w ujemnym bilansie wymiany towarowo-pieniężnej USA z zagranicą, będącym efektem nadmiernych kosztów wspierania globalnej ekspansji monopoli zainteresowanych w rozbudowie „zewnętrznego imperium” oraz tracenia zdolności konkurencyjnej produktów amerykańskich na rynkach światowych z rynkiem wewnętrznym włącznie;

— w przekształceniu się wydatków wojennych z czynnika podtrzymującego i pobudzającego koniunkturę gospodarczą w czynnik obciążający i hamujący rozwój cywilnych działów gospodarki amerykańskiej.

Wszystkie te zjawiska świadczą, iż w USA skończył się okres, gdy zakupy wojenne i zagraniczna ekspansja wspierały wewnętrzny rozwój gospodarczy, i dochodzą do głosu prawidłowości właściwe dla dalszych etapów nadmiernej pod względem rozmiarów czy długotrwałości militarystyki gospodarki: drugiego stadium — w którym konsumpcja wojenna pochłania już nie tylko względne nadwyżki, ale dokonuje się częściowo kosztem konsumpcji cywilnej, oraz trzeciego stadium — w którym postępy militarystyki odbijają się negatywnie na rozwoju środków produkcji w cywilnych gałęziach gospodarki. Znane z doświadczeń innych państw kapitalistycznych prawidłowości następstw gospodarki wojennej w Stanach Zjednoczonych przejawiają się współcześnie w specyficznych formach. Pierwszą cechą charakterystyczną tylko dla USA jest jednoczesne występowanie objawów właściwych dla drugiego i trzeciego stadium — co w istotnej mierze jest wynikiem skierowania rewolucji naukowo-technicznej na tory „rewolucji w uzbrojeniu”. Drugą — stosunkowo łagodniejsze przejawianie się tych stadiów, co wynika przede wszystkim z faktu, iż USA nie były dotychczas zmuszone do podobnej mobilizacji całej gospodarki do zadań wojennych, jak to miało miejsce w wypadku europejskich państw kapitalistycznych w latach obydwu wojen światowych.

Niemniej już sam fakt wystąpienia typowych dla drugiego i trzeciego stadium ujemnych skutków militarystyki gospodarki w USA powoduje nową sytuację, stwarzającą istotne przesłanki do ograniczenia funkcji, a zatem i pozycji kompleksu militarno-przemysłowego.

Wśród specyficznych objawów negatywnych efektów gospodarki wojennej w Stanach Zjednoczonych na szczególną uwagę zasługuje *wpływ militaryzacji nauki na nierównomierność rozwoju cywilnych i wojennych gałęzi gospodarki oraz na przebieg walki konkurencyjnej monopoli amerykańskich z przemysłami innych wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych*. W tej bowiem głównie dziedzinie przejawia się współcześnie — typowy dla trzeciego stadium militaryzacji gospodarki — negatywny wpływ długotrwałego zaangażowania gospodarki do celów wojennych już nie tylko na poziom konsumpcji cywilnej, ale również na hamowanie postępu sił wytwórczych.

Dawniej zjawisko to przejawiało się w sposób dość prosty we wprzęganiu zakładów produkujących środki produkcji do wytwarzania sprzętu wojennego, co uniemożliwiało modernizację parku maszynowego i prowadziło do względnego, a w szczytowych momentach nawet bezwzględnego regresu gospodarki narodowej.

Jednakże w warunkach rewolucji naukowo-technicznej węzłowym ogniwem, przesądzającym o rozszerzonej reprodukcji gospodarki, są pracownie i laboratoria naukowe oraz biura konstrukcyjno-wdrożeniowe; tu bowiem wykonywana jest współcześnie decydująca część pracy nad opracowywaniem nowych technologii i urządzeń technicznych, przesądzających o ich przemysłowym zastosowaniu. Takie przede wszystkim znaczenie ma popularne określenie, że obecnie nauka stała się bezpośrednią siłą produkcyjną. Efektem badań naukowych nie są bowiem produkty finalne, ale technologie i konstrukcje, które służą do wytwarzania tych produktów w sposób doskonalszy lub bardziej masowy.

W tym kontekście szczególnie starannej analizy wymaga wpływ, jaki wywarło na postęp cywilnych sektorów gospodarki wprzęgnięcie większości ludzi nauki oraz większości placówek naukowo-badawczych i konstrukcyjno-wdrożeniowych w USA do realizacji zadań związanych z „rewolucją w uzbrojeniu”.

Oficjalna propaganda promilitarystyczna upowszechniała tezę, że prace badawcze i wdrożeniowe związane z doskonaleniem techniki zbrojeniowej pilotują postęp w cywilnych gałęziach gospodarki. Im bardziej intensywnie rozwija się technikę wojenną — twierdzą rzecznicy tego poglądu — tym szybciej dokonuje się postęp w dziedzinach cywilnych. Reprezentatywna dla tego kierunku może być wypowiedź specjalistów w dziedzinie gospodarki wojennej, Charlesa J. Hitcha i Rolanda N. McKeana. Wyliczając pożytki, jakie gospodarka amerykańska bezpośrednio czerpie z realizacji „programów obronnych” (w rodzaju budowy szos, morskich i lotniczych urządzeń nawigacyjnych czy wielkoseryjnej produkcji samolotów), twierdzą oni, że najcenniejsze dla społeczeństwa amerykańskiego są „korzyści płynące z prowadzonych przez wojsko prac badawczych i rozwojowych (...) W istocie rzeczy korzyści pośrednie z prac badawczych i rozwojowych mogą same przez się doprowadzić do tego, że ekonomiczniej będzie zwiększać tego rodzaju wydatki obronne”¹.

Alvin M. Weinberg, dyrektor jednego z głównych ośrodków badawczych w dziedzinie broni jądrowej: Oak Ridge National Laboratory — twierdzi nawet, że intensyfikacja nakładów na rozwój systemów uzbrojenia jest jedyną drogą prowadzącą do powszechnego pokoju oraz do obfitości dóbr, „co umożliwi naszym społeczeństwom kapitalistycznym zrealizowanie wielu idei marksistowskiej inżynierii społecznej, bez prze-

chodzenia przez rewolucję społeczną, którą Marks uważał za nieuniknioną”².

Poglądy tego typu upowszechniane są tym intensywniej, im bardziej oczywista staje się fałszywość twierdzenia o pożytkach obronnych z kontynuowania „rewolucji w uzbrojeniu”. Dzięki bezkrytycznemu przedrukowywaniu informacji zaczerpniętych z amerykańskich serwisów informacyjnych twierdzenia o korzyściach płynących dla gałęzi cywilnych z badań militarnych trafiają także do świadomości innych społeczeństw.

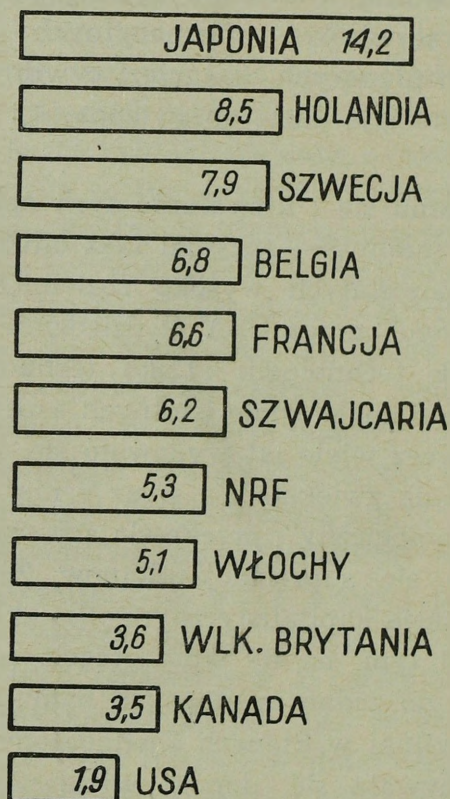
Przyjmowaniu się i utrwalaniu tych opinii w światowej opinii publicznej sprzyjał fakt olbrzymiego wyprzedzenia pozostałych wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych przez USA w dziedzinie najbardziej nowoczesnych technologii. „Luka technologiczna” w praktyce przesłaniała wiele istotnych aspektów rozwoju nauki i przez wiele lat wydawało się, że będzie się ona nieustannie zwiększać, a wraz z nią także „kolonializm technologiczny”, przekreślający szanse na przeciwstawienie się supremacji Stanów Zjednoczonych w całym świecie kapitalistycznym. Nie skłaniało to do refleksji nad tym, na ile wprzęgnięcie przeważającej części nauki do zadań militarnych hamuje postęp gospodarki cywilnej w Stanach Zjednoczonych. Sytuacja taka utrzymywała się, dopóki wydawało się, że — niezależnie od realizowanego w USA programu rozwoju — postęp ten i tak zawsze będzie większy niż w innych krajach.

Materialnych przesłanek do zrewidowania tego poglądu dostarczają coraz liczniejsze dowody *wytracania przewagi technologicznej USA nad innymi wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi w cywilnych*

Wykres 6

Przeciętne roczne tempo
wzrostu wydajności pracy
w przemyśle wysoko rozwiniętych
krajów kapitalistycznych
w przeliczeniu na roboczogodzinę
w latach 1965—1970³

(w proc.)



dziedzinach gospodarki. Ujawnia się to coraz dobitniej w ostatnich latach zarówno w postaci niższego tempa wzrostu wydajności pracy w USA, jak i w podbijaniu rynków światowych (z amerykańskim włącznie) przez firmy japońskie, oferujące już nie tylko tańsze, ale i bardziej nowoczesne produkty konsumpcyjne.

Militaryzacja postępu naukowo-technicznego w USA spowodowała istotne zaniedbanie w rozwoju i upowszechnianiu najnowocześniejszych środków produkcji — były one modernizowane przede wszystkim w przedsiębiorstwach nastawionych na produkcję zbrojeniową, a i tam podejmowano inwestycje na doskonalenie narzędzi i technologii w zasadzie dopiero wtedy, gdy przy pomocy starych urządzeń nie można było zrealizować zamówień. Powodowało to istotne *zahamowanie tempa wzrostu wydajności pracy*, które pozostawało daleko w tyle za wzrostem wydajności w innych wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych (por. wykres 6).

W poprzednim pięcioleciu, gdy negatywne efekty militaryzacji nauki nie dały się jeszcze odczuć, Stany Zjednoczone pod względem tempa przyrostu wydajności na roboczegodzinę (które wynosiło wówczas przeciętnie 3,5% rocznie) wyprzedzały Wielką Brytanię (2,7%) i znajdowały się w pobliżu NRF i Francji (w obydwu państwach 4,5%). Efektem zjawisk występujących w ostatnich latach jest stopniowe wytracanie zdobytej poprzednio przewagi Stanów Zjednoczonych nad pozostałymi państwami kapitalistycznymi w tej dziedzinie. O ile w 1950 r. przeciętna wydajność pracownika angielskiego wynosiła 47,8% wydajności pracownika amerykańskiego, zachodnioniemieckiego — 38%, francuskiego — 40,9%, a japońskiego — 12,6%, to w końcu lat sześćdziesiątych odpowiednie dane wynosiły dla Anglii — 46,2%, NRF — 70,3%, Francji — 57,7%, a dla Japonii — 32,1%.

Słuszność obaw co do perspektywicznych następstw militaryzacji prac naukowo-badawczych i konstrukcyjno-wdrożeniowych potwierdzają również inne dowody stopniowego zmniejszania się przewagi technologicznej Stanów Zjednoczonych w stosunku do innych

wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. W latach sześćdziesiątych tempo postępu technicznego w Europie zachodniej było wielokrotnie wyższe niż w USA: ilość elektronicznych maszyn matematycznych zwiększała się w Europie zachodniej 2,2 razy szybciej niż w USA, zaś obrabiarek z programowanym systemem sterowniczym w NRF przeszło dziesięciokrotnie, a w Anglii szesnastokrotnie szybciej niż w USA. „W początku lat pięćdziesiątych szacowano powszechnie, iż firmy europejskie potrzebować będą pięciu lat, by osiągnąć ówczesny poziom przedsiębiorstw amerykańskich — czytamy w tygodniku *Newsweek*. — Do 1963 r. nasza przewaga zmniejszyła się do około 2 lat, a obecnie w wielu dziedzinach wynosi mniej niż rok”⁴. Wprawdzie w większości dziedzin USA nadal posiadają przewagę technologiczną, ale nie jest ona już tak absolutna jak przed laty, a coraz więcej elementów przemawia za stopniowym jej zmniejszaniem.

Negatywne efekty zaniedbania postępu techniczno-technologicznego w cywilnych działach gospodarki amerykańskiej ujawniają się szczególnie wyraźnie w postaci *wytracania zdolności konkurencyjnych towarów amerykańskich na rynkach światowych, a nawet na rynku amerykańskim*. Obce firmy, głównie japońskie, skutecznie wypierają towary amerykańskie już nie tylko dzięki niższym cenom osiąganym w wyniku mniejszych kosztów siły roboczej (jak to miało miejsce na początku lat sześćdziesiątych), ale dzięki wyższej jakości oferowanych produktów konsumpcyjnych osiąganey w wyniku doskonalszego wykorzystania osiągnięć rewolucji naukowo-technicznej. Procesy te znajdują odzwierciedlenie w olbrzymim wzroście importu towarów zagranicznych do USA w latach 1961—1971 (por. tabela 45).

Tabela 45

Wzrost importu towarów zagranicznych do USA⁵

Rodzaj produktu	1961 (w mln dol.)	1971 (w mln dol.)	1971 r. w sto- sunku do 1961 r. (w proc.)
Samochody	307	5159	1680
Maszyny nieelektryczne	471	3401	622
Ubrania	259	1263	388
Obuwie	126	777	517
Telewizory i radioodbiorniki	104	675	549
Motocykle	17	546	3112
Maszyny biurowe i komputery	95	528	456
Instrumenty muzyczne	54	494	815
Zabawki i sprzęt sportowy	70	374	434
Instrumenty naukowe	46	346	652

Udział niektórych towarów importowanych w ogólnej sumie zakupów na rynku amerykańskim jest dość wysoki. W 1970 r. z zagranicy pochodziło 96% magnetofonów, 85% namiotów turystycznych, 70% radioodbiorników, 52% telewizorów, 49% maszyn do szycia, 30% obuwia i 42% dzianin nabytych w USA. Coraz częściej import obcych towarów wywołuje kryzysy w poszczególnych gałęziach przemysłu amerykańskiego, które nie są w stanie na własnym rynku sprostać konkurencji zarówno pod względem jakości, jak i nowoczesności. Największy rozgłos w tej dziedzinie zyskała tzw. „wojna tekstylna” między Japonią a USA. Zaniedbanie postępu techniczno-technologicznego w tej największej pod względem liczby zatrudnionych gałęzi przemysłu amerykańskiego spowodowało, iż Amerykanie coraz chętniej kupują importowane wyroby włókiennicze, z których $\frac{1}{3}$ pochodzi z Japonii. Import towarów tekstylnych do USA wzrósł w latach sześćdziesiątych przeszło trzykrotnie (w tym najbardziej nowoczesnych produktów z włókien syntetycznych — dziesięciokrotnie), natomiast eksport wy-

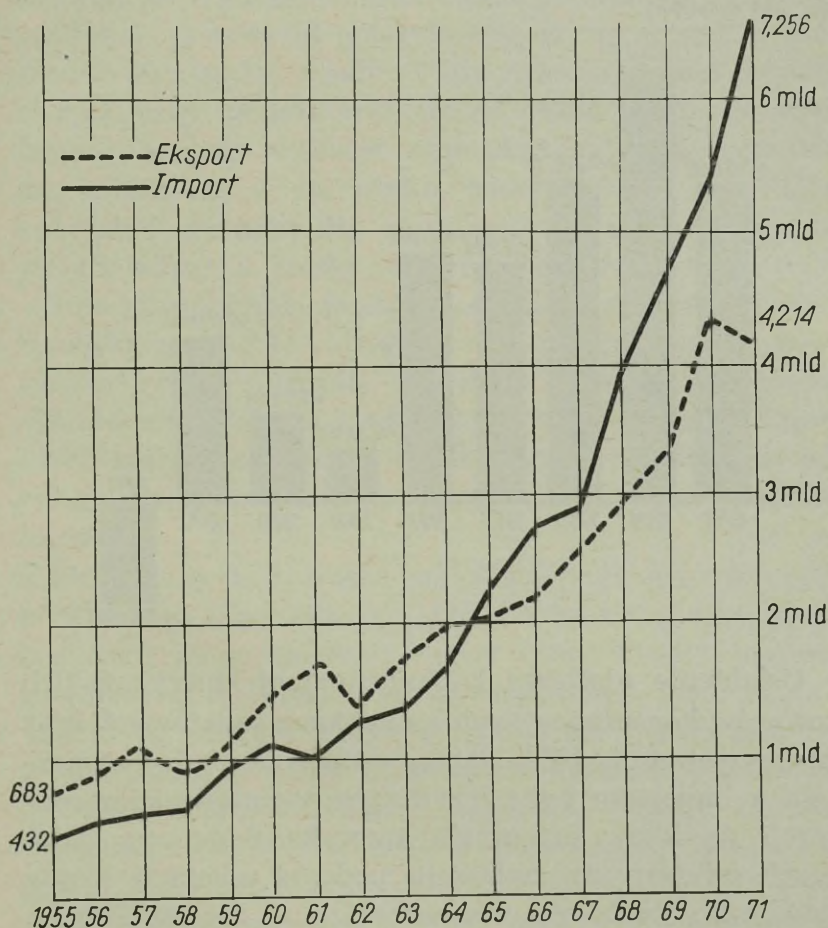
robów tej gałęzi przemysłu w tym samym czasie utrzymał się na niemal nie zmienionym poziomie. Wywołało to kryzys przemysłu tekstylnego w USA, zmusiło do zmniejszenia jego produkcji i przyczyniło się do zwolnienia z pracy blisko 250 tys. pracowników w 1971 r.

Również i w innych dziedzinach firmy japońskie skutecznie podbijają amerykański rynek wewnętrzny. Sprzedaż importowanych samochodów osobowych osiągnęła w czerwcu 1971 r. najwyższy poziom w historii — 16,1% ogólnej liczby sprzedanych samochodów; najwięcej sprzedaly firmy japońskie — Toyota 140 000 samochodów (czyli o 57% więcej niż w roku poprzednim) i Datsun 99 000 (o 136% więcej). „Japońskie samochody są sprzedawane szybko ze względu na wysoką jakość i niską cenę, a ich producenci osiągają przy tym korzyści dzięki niższym kosztom japońskiej stali” — stwierdza tygodnik *Time*⁶. U źródeł niższych kosztów japońskiej stali kryje się zastosowanie do jej wytopu bardziej nowoczesnych technologii. Tak więc zarówno w produkcji podstawowego dla przemysłu samochodowego materiału, jak i w jakości wykonania przemysł japoński wyprzedził amerykański i stworzył „lukę technologiczną” na własną korzyść. Postęp dokonany w ostatnich latach przez przedsiębiorstwa japońskie jest tak znaczny, że firmy amerykańskie nie są już w stanie sprostać konkurencji — w 1971 r. czołowe amerykańskie firmy samochodowe wycofały się z produkcji małych bagażówek (tzw. „pikapów”) i nastawiły się na partycypowanie w zyskach ze sprzedaży wyrobów importowanych z Japonii. Innym frontem natarcia firm japońskich są wyroby elektroniczne przeznaczone do użytku cywilnego. Ponad 25% odbiorników telewizji kolorowej sprzedanych w 1969 r. na rynku amerykańskim pochodziło z Japonii.

Efektom tych zjawisk jest stale pogarszający się ujemny bilans obrotów towarowych USA z Japonią (por. wykres 7).

Wykres 7

Wymiana handlowa USA z Japonią
w latach 1955—1971⁷



Od 1965 r. deficyt wymiany handlowej USA z Japonią przekroczył 5 mld dolarów. O ile do 1970 r. Stany Zjednoczone rekompensowały to sobie nadwyż-

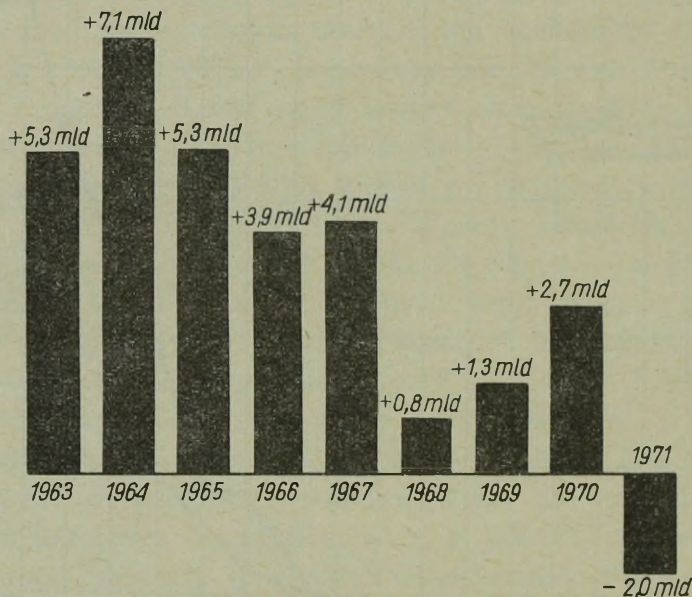
kami bilansu handlowego z innymi krajami, to w 1971 r. ogólny bilans wymiany handlowej USA zamknął się bezwzględnym deficytem (por. wykres 8).

Wykres 8

Bilans wymiany handlowej USA z zagranicą

w latach 1963—1971⁸

(w mld dolarów)



Oslabienie zdolności konkurencyjnej amerykańskich towarów konsumpcyjnych na rynkach światowych oraz niekorzystna dla USA zmiana proporcji między eksportem a importem były rezultatem nadmiernej koncentracji wysiłków przemysłu amerykańskiego na zadaniach militarnych, zwłaszcza podczas eskalacji wojny przeciwko narodowi wietnamskiemu. Już w 1966 r. import do USA zaczął wzrastać dużo szybciej niż eksport towarów amerykańskich za granicę, powodując w szybkim tempie zmianę proporcji aż do stanu deficytowego w 1971 r. Import w 1966 r. wzrósł o 22%,

a w 1968 r. o 28% w stosunku do stanu z roku poprzedniego, podczas gdy eksport amerykańskich towarów za granicę zwiększał się w tym czasie zaledwie o 10% rocznie. Było to bezpośrednim efektem zaangażowania znacznej części przemysłu amerykańskiego do produkcji uzbrojenia i wyposażenia sił zbrojnych walczących w Wietnamie oraz ogólnego wzrostu kosztów produkcji przemysłu amerykańskiego na skutek wzrostu cen surowców, maszyn i siły roboczej w warunkach zwiększonego popytu wojennego. Osłabiało to zdolność konkurencyjną towarów amerykańskich na rynkach zagranicznych, a na rynku wewnętrznym stwarzało korzystne warunki dla ekspansji obcych firm oferujących tańsze, a często i doskonalsze produkty.

Jest znamiennym paradoksem, iż *agresywna polityka militarna USA*, której jednym z decydujących motywów było *wspieranie ekspansji ekonomicznej amerykańskich towarów i kapitałów*, stała się *czynnikiem ułatwiającym ekspansję konkurencyjnych towarów na rynek amerykański i wypieranie USA z rynków światowych*.

Skłania to do wzrostu wątpliwości co do celowości kontynuacji tego rodzaju polityki wśród szerokich grup burżuazji amerykańskiej — bo i tej, której pozycja uzależniona jest od rynku wewnętrznego, jak i nastawionej na eksport towarów na rynki zagraniczne — tym bardziej że wiele wskazuje, iż zjawisko to posiada głębsze korzenie aniżeli przejściowy wzrost popytu wojennego wywołany wojną wietnamską. Przesądza o tym pośredni, lecz bardziej trwały wpływ militarystyki postępu naukowo-technicznego na wytracanie przewagi techniczno-technologicznej USA wobec innych państw w cywilnych gałęziach gospodarki. Co do tego, że źródłem względnego zacofania techniczno-technologicznego cywilnych gałęzi przemysłu amerykań-

skiego należy szukać w militaryzacji nauki amerykańskiej, są zgodni autorzy znani z odmienności stosunku do polityki militarnej USA, a mianowicie zdeklarowany antymilitarysta — John Kenneth Galbraith, i zwolennik dotychczasowego kursu politycznego — Daniel Bell.

Galbraith stanowczo zaprzecza cywilnej użyteczności prac naukowo-badawczych prowadzonych na zamówienie militarnych agend rządu federalnego, powołując się na opinię byłego sekretarza Departamentu Handlu, Luthera Hodgesa, który stwierdzał: „Obecne wysiłki w zakresie badań i postępu, nacełowane głównie na obronę, są mało użyteczne przy wytwarzaniu nowych produktów konsumpcyjnych czy udoskonalaniu maszyn wytwarzających takie produkty, lub udoskonalaniu procesu produkcji tych maszyn”⁹. Bell zajmuje w tej kwestii podobne stanowisko, stwierdzając jednoznacznie: „Większość osiągnięć nauki współczesnej, dokonywanych w sektorze militarnym, trudno zaadaptować w sektorze cywilnym (...) tylko nieznaczące okruchy przedostają się z przemysłu zaangażowanego w program kosmiczny do cywilnego sektora gospodarki. Gdy rząd wydaje pieniądze na cele wojenne czy kosmiczne, to rzadko bądź bardzo powoli wynikają z tego pożytki dla sektora cywilnego”¹⁰. J. S. Tompkins pisze, że „szeroko reklamowane wykorzystywanie technologii wojennej do celów cywilnych jest bardziej złudzeniem niż rzeczywistością”. Autor wykazuje fałszywość większości przytaczanych przez agendy rządowe przykładów cywilnego wykorzystania rezultatów badań w dziedzinie uzbrojenia i kosmosu. Prezentowane jako rezultat programu kosmicznego termoelektryczne ochładzanie oraz uderzeniowa metoda prasowania metali zostały wynalezione już w XIX wieku. Zastosowanie piroceraamu — materiału używanego do produkcji czo-

łowych partii rakiet — do produkcji nie tłukących się naczyń kuchennych jest również wątpliwym dowodem, gdyż materiał ten powstał w wyniku dwudziestoletnich badań prowadzonych przez prywatne przedsiębiorstwo bez żadnego związku z programem kosmicznym. Tompkins wskazuje istotne bariery, które przeciwdziałają zastosowaniu rezultatów militarnych prac badawczych i wdrożeniowych do potrzeb cywilnych: „Materiały i metody opracowane do celów kosmicznych, takie np. jak mikrominiaturowe węzły elektroniczne, mogą okazać się zbyt kosztowne do zastosowania przy produkcji odbiorników radiowych i telewizyjnych, gdzie pierwszoplanową rolę odgrywa cena, a nie rozmiary”. Jednocześnie utajnianie wynalazków militarnych sprawia, że „często łatwiej dokonać od nowa potrzebnego wynalazku, niż dotrzeć do tego, co już w tej dziedzinie zostało odkryte”. Tompkins zwraca także uwagę na fakt, że szeroko reklamowany system finansowania i koordynacji programów zbrojeniowych, wprowadzony przez McNamare, okazał się bezużyteczny przy próbach zastosowania go do realizacji zadań cywilnych ¹¹.

Szereg źródeł, z oficjalnymi opracowaniami rządowymi włącznie, ujawnia ujemne wpływy militaryzacji nauki na rozwój gospodarki amerykańskiej. Powołana przez prezydenta Johnsona specjalna komisja do zbadania rozwoju gospodarki amerykańskiej w warunkach automatyzacji i rewolucji naukowo-technicznej stwierdziła w 1965 r., że koncentracja sił i środków nauki amerykańskiej na zadaniach związanych z obroną i kosmosem wypiera inne ważne dziedziny prac naukowo-badawczych. Komisja zwracała uwagę na szczególnie pilne potrzeby prac badawczych w dziedzinie ochrony zdrowia, walki z zanieczyszczaniem atmosfery, budownictwa mieszkaniowego i transportu ¹².

Na szczególną uwagę zasługuje podważanie propagandowych tez w kwestii skutków militaryzacji nauki nie tylko przez oponentów militarnej polityki USA, ale również i jej rzeczników. Przyczyn tego zjawiska należy szukać nie tylko w rozmijaniu się oficjalnej propagandy z rzeczywistością. Nie mniej istotnym powodem jest fakt, iż *w tej dziedzinie szczególnie drastycznie ujawnia się wewnętrzna sprzeczność interesów rządzącej oligarchii. Zainteresowana w umacnianiu swej pozycji czołowej potęgi militarnej świata kapitalistycznego, zaczyna się ona obawiać o utrzymanie podobnej przewagi wobec pozostałych państw kapitalistycznych na płaszczyźnie ekonomicznej.* Względne zahamowanie postępu w gałęziach cywilnych, będące rezultatem koncentracji wysiłku naukowego na dziedzinach wojskowych, grozi stopniowym traceniem przez Stany Zjednoczone przewagi, jaką dysponowały nad całym światem kapitalistycznym po zakończeniu drugiej wojny światowej. „Chociaż Stany Zjednoczone wydają rocznie około 16 mld dolarów na prace badawcze i wdrożeniowe — mówił dr Hollman, zastępca sekretarza Departamentu Handlu w administracji Johnsona — 70% tych wydatków nacełowane było na realizację zadań rządowych. Przemysł wydaje mniej niż 4 mld dolarów rocznie na unowocześnianie produktów i procesów technologicznych, z czego mniej niż trzecia część zostaje wykorzystana produktywnie. Co więcej, wydatki przemysłu są skoncentrowane w kilku monopolach oraz w kilku regionach geograficznych. Inne kraje poświęcają większą część wydatków na badania i rozwój ich potencjału technicznego w celu pobudzania rozwoju gospodarki cywilnej. Dzięki temu osiągają one szybsze niż my tempo wzrostu dochodu narodowego i wydajności pracy. Szybko rozwijające się obecnie kraje Wspólnego Rynku oraz Japonia konkurują

z nami nie tylko pod względem cen, ale i technicznej doskonałości wyrobów cywilnych”¹³.

Opinia ta może się wydać przesadnie pesymistyczna, zwłaszcza wobec utrzymywania się „luki technologicznej” między krajami kapitalistycznymi na korzyść Stanów Zjednoczonych. Amerykańscy naukowcy zwracają jednak uwagę na objawy zmniejszania się tej luki i wynikających stąd przewag w stosunku do krajów, w których przyjęto program cywilnego spożytkowania owoców rewolucji naukowo-technicznej. „Japonia wydaje na cele naukowo-badawcze 0,9% produktu narodowego brutto, jednakże niemal w całości przeznaczając te nakłady na postęp w cywilnych działach gospodarki — mówił podczas seminarium poświęconego następstwom rewolucji w technologii Daniel Bell. — My wydajemy niemal 3% na prace badawcze i wdrożeniowe, z czego zaledwie dziesiąta część ma przeznaczenie cywilne. Oznacza to, że na prace badawcze i wdrożeniowe w sektorze cywilnym wydajemy w rzeczywistości zaledwie około 0,3% naszego produktu narodowego brutto. Z tego powodu sektor ten, obejmujący blisko 70% naszej gospodarki, nie wzrasta dostatecznie”¹⁴.

Można przypuszczać, że negatywne wpływy militaryzacji na rezultaty walki oligarchii amerykańskiej o dominującą pozycję ekonomiczną w świecie kapitalistycznym mogą przyczynić się do wzrostu tendencji do ograniczenia rangi i roli kompleksu militarno-przemysłowego w systemie gospodarczo-politycznym USA.

2. Militarizm a kryzys przełomu lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych w USA

Skumulowanie negatywnych efektów długotrwałego obarczania gospodarki amerykańskiej nadmiernymi

kosztami polityki militarnej doprowadziło w połowie 1969 r. do najcięższego po drugiej wojnie światowej kryzysu gospodarczego.

Przesłanki tego kryzysu narastały przez wiele lat zarówno w postaci spiętrzania się wynaturzeń gospodarki amerykańskiej, jak i w postaci chronicznie ujemnego bilansu płatniczego USA, będącego wynikiem nadmiernych kosztów globalnej ekspansyjności militarnej.

Przez większość lat powojennych wydatki zagraniczne USA przewyższały wartość transferu zysków monopolii amerykańskich operujących w innych krajach oraz nadwyżek eksportu nad importem. Koszty zabezpieczania globalnej ekspansji koncernów amerykańskich przez rząd USA okazywały się wprawdzie korzystne dla zainteresowanych w tym monopolii, ale w ostatecznym rachunku nie były opłacalne dla gospodarki samych Stanów Zjednoczonych. Było to w istotnej mierze efektem nowego w dziejach imperialistycznej ekspansji zjawiska, jakim jest stosowana przez główne koncerny imperialistyczne praktyka reinwestowania większości zysków za granicą w celu rozbudowywania swego rodzaju „imperium zewnętrznego”. Metropolia, czyli Stany Zjednoczone, nie tylko nie korzystała z takiego wywozu kapitału, ale traciła na skutek ponoszenia kosztów zabezpieczania przez rząd federalny warunków politycznych dla tego typu ekspansji. Co więcej, korzystające z tego zabezpieczenia koncerny nie partycypują w jego kosztach, gdyż płacą podatki na rzecz państwa amerykańskiego jedynie wówczas, gdy dokonują transferu zysków. W rezultacie współcześnie — już bez żadnej przenośni — to, co jest dobre dla General Motors i innych czołowych monopolii imperialistycznych, bynajmniej nie jest dobre dla Stanów Zjednoczonych.

Ta grupa monopolu, uzyskująca coraz silniejszą pozycję kapitałową i polityczną, traktuje Stany Zjednoczone instrumentalnie — jako narzędzie zabezpieczania swych kosmopolitycznych interesów. Stąd — chociaż ich rodowód jest amerykański, a ich centrale w większości znajdują się na terenie USA — coraz częściej zupełnie słusznie określa się je mianem „korporacji międzynarodowych”.

Upowszechnianie się tej praktyki coraz bardziej zmniejsza korzyści, jakie przynosiła gospodarce amerykańskiej eksploatacja gospodarki innych narodów tradycyjnymi metodami — z transferem zysków i nieekwiwalentną wymianą towarową. Koszty utrzymania amerykańskich sił zbrojnych za granicą oraz operacji militarnych przeciwko ruchom antyimperialistycznym, jak również wartości darowizn i kredytów udzielanych przez rząd federalny dla proamerykańskich reżimów od 1949 r. z reguły były wyższe od wpływów kapitałowych z zagranicy do USA. Powodowało to rosnące zachwianie równowagi bilansu płatniczego USA, co doprowadziło do kryzysów walutowych oraz zachwiania pozycji dolara jako waluty międzynarodowej. Narastanie przesłanek tego kryzysu odzwierciedlają zestawienia zawarte w tabeli 46.

Dopóki USA posiadały przewagę na rynkach światowych, rekompensowały sobie ujemny bilans w dziedzinie wywozu kapitałów przewagą wpływów z eksportu nad importem do USA. W miarę jednak jak i w tej dziedzinie następowały zmiany na niekorzyść USA, zabezpieczanie ekspansji globalnej przez rząd federalny stawało się czynnikiem naruszającym wewnętrzną równowagę ekonomiczną własnego kraju. W latach sześćdziesiątych ujemne saldo bilansu płatniczego USA z zagranicą stało się już regułą. Łącznie od 1960 r. do połowy 1971 r. Stany Zjednoczone wy-

Tabela 46

Bilans wywozu kapitału prywatnego i państwowego za granicę oraz transferu zysków do USA w latach 1947—1965¹⁵
(w mln dol.)

	Kapitał prywatny	Kapitał państwowy
Łączna suma wywiezionego kapitału za granicę w latach 1947—1965	40 235	60 251
Napływ zysków z zagranicznych lokat kapitałów do USA	49 885	5 267
Saldo	+ 9 650	—54 984
Przeciętne saldo roczne	+ 508	— 2 841
Razem przewaga wywozu kapitału nad wpływami zysków do USA	—	45 334

wiozły do innych krajów o ponad 40 mld dolarów więcej, niż zarobiły na eksporcie, procentach od pożyczek oraz przywożonych do USA zyskach. Wzrost kosztów zagranicznych operacji militarnych w związku z eskalacją agresji przeciwko narodowi wietnamskiemu spowodował gwałtowne pogłębienie ujemnego bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych. Przeciętny roczny deficyt w tej dziedzinie wzrósł z około 2,5 mld dolarów w latach poprzedzających eskalację agresji do 4,7 mld dolarów w 1967 r. oraz 6,1 mld dolarów w 1969 r. W 1971 r., gdy również i saldo bilansu wymiany towarowej z zagranicą po raz pierwszy w historii USA wypadło na niekorzyść Stanów Zjednoczonych, deficyt bilansu płatniczego osiągnął kolosalną sumę 10,4 mld dolarów ¹⁶.

Wytracanie przez cywilne gałęzie przemysłu amerykańskiego przewag techniczno-technologicznych wobec zagranicznych konkurentów i związane z tym pogorszenie bilansu płatniczego USA oraz kryzys walutowy, spowodowany w decydującej mierze przewagą kosztów

globalnej ekspansji imperialistycznej nad osiąganymi stąd wpływami kapitałów do USA, tworzyły jedną grupę przesłanek zachwiania równowagi amerykańskiego systemu gospodarczego.

Drugi, nie mniej ważny zespół czynników prowadzących do głębokiej depresji, jaką przeżywają od kilku lat Stany Zjednoczone, również wiąże się z negatywnymi efektami trwałego podtrzymywania i pobudzania koniunktury przy pomocy popytu wojennego. Jest to więc zespół objawów właściwych dla tego, co we wcześniej obserwowanych procesach militaryzacji występowało w postaci drugiego stadium — charakteryzującego się konfliktem między popytem wojennym a cywilnym.

Przesłanki tego zjawiska narastały stopniowo, a katalizatorem ujawniającym jego destruktywny wpływ na życie gospodarcze w USA stała się wojna wietnamska. Spowodowane to było nie tylko bezwzględny wzrostem rozmiarów produkcji wojennej, który nie był aż tak bardzo gwałtowny, lecz całym szeregiem czynników wzajemnie potęgujących negatywne skutki koniunktury wojennej i sprawiających, że tym razem rozwój spożycia wojennego coraz wyraźniej dokonywał się kosztem produkcji i konsumpcji cywilnej. Wśród tych czynników istotną rolę odegrała zmiana struktury popytu militarnego. Utrzymywało się nadal zaabsorbowanie znacznej części aparatu produkcyjnego realizacją kosztownych i pracochłonnych zamówień na rozbudowę strategicznej broni rakietowo-jądrowej, ale jednocześnie agendy rządowe składały coraz to nowe zamówienia na produkcję konwencjonalnej techniki i wyposażenia sił zbrojnych, do realizacji których angażowano część mocy produkcyjnych i surowców przeznaczanych uprzednio na obsługę rynku cywilnego. Negatywny wpływ tego zjawiska na zaspokojenie po-

trzeb cywilnych utrzymywał się w rezultacie większych niż w okresie wojny koreańskiej rozmiarów sił zbrojnych USA, uczestniczących w działaniach wojennych w Wietnamie, dłuższego czasu jej trwania i wreszcie większego zużycia techniki wojennej. Podczas najwyższego nasilenia działań wojennych w Korei brało w nich udział 327 000 żołnierzy amerykańskich, podczas gdy w Wietnamie — 550 000. Wojna w Korei trwała 37 miesięcy, zaś działania wojenne w Wietnamie tylko od czasu eskalacji agresji w połowie 1965 r. trwają już 80 miesięcy i nadal są kontynuowane. Ponadto koszty prowadzenia działań wojennych w Wietnamie są wielokrotnie wyższe od kosztów agresji w Korei. Wydatki USA w przeliczeniu na jednego żołnierza w Wietnamie wynoszą (w stałych cenach z lat 1957—1959) przeciętnie 60 tys. dolarów rocznie, podczas gdy w Korei wynosiły one 15 tys. dolarów (w tych samych cenach). Roczna wartość amunicji używanej przez amerykańskie siły zbrojne w Wietnamie wynosi 5 mld dolarów, podczas gdy w szczytowym okresie działań wojennych w Korei wartość zużytej amunicji wynosiła 2 mld dolarów ¹⁷.

W rezultacie tego spiętrzenia zmian ilościowych nastąpiła zmiana jakościowa o niezmiernie istotnym znaczeniu. Jeden z czołowych marksistowskich znawców gospodarki wojennej USA, S. A. Dalin, stwierdził, że w warunkach wojny wietnamskiej po raz pierwszy w historii Stanów Zjednoczonych koniunktura wojenna odbiła się ujemnie na poziomie konsumpcji cywilnej oraz spowodowała bezwzględny spadek poziomu produkcji wielu gałęzi obsługujących potrzeby ludności ¹⁸. Spożycie wojenne zaczęło pochłaniać nie tylko względną nadwyżkę produkcji gospodarki amerykańskiej, ale również i tę część, która winna być przeznaczona na spożycie cywilne. Spowodowało to przekro-

czenie granicy, do której popyt wojenny łagodził tendencje kryzysowe i pobudzał koniunkturę, a zatem był opłacalny dla ogółu przedsiębiorców kapitalistycznych, i przejście do takiego stadium, w którym wzrost spożycia wojennego jest korzystny tylko dla producentów uzbrojenia, pogarsza natomiast warunki działania producentów związanych z rynkiem cywilnym. Granicę tę trafnie określił ekonomista amerykański, Eliot Janeway. Wyjaśniając, dlaczego popyt wojenny przekształcił się z czynnika podtrzymującego i pobudzającego koniunkturę w czynnik pogłębiający i zaostrzający depresję gospodarczą, Janeway zwrócił uwagę, że podczas wszystkich poprzednich wojen gospodarka amerykańska rosła szybciej niż wydatki wojenne, natomiast w czasie wojny wietnamskiej sytuacja się odwróciła i tempo wzrostu jej kosztów wyprzedza tempo wzrostu gospodarczego. Oznacza to, że wzrost zbrojeń musi odbywać się kosztem postępu gospodarczego¹⁹.

„Jest rzeczą oczywistą, że główną przyczyną trudności gospodarczych są ekonomiczne następstwa wojny wietnamskiej” — stwierdził prof. Murray Weidenbaum, pomocnik sekretarza skarbu do spraw polityki gospodarczej. „Potrzeby związane z ekspansją USA w Wietnamie stały się źródłem napięć równowagi gospodarczej i odbiły się ujemnie na poziomie zaspokajania potrzeb wewnętrznych”²⁰.

Konkurencyjność produkcji wojennej z potrzebami cywilnymi ujawniła się nie tylko w postaci zaangażowania znacznej części przemysłu cywilnego do produkcji na potrzeby wojenne, lecz również w obiektywnym pogorszeniu warunków działalności przedsiębiorstw zaspokajających potrzeby cywilne. Było to skutkiem odciągania najlepszych kadr do produkcji militarnej oraz trudności z zaopatrzeniem sektora cywilnego w niektóre rodzaje surowców i sprzętu pro-

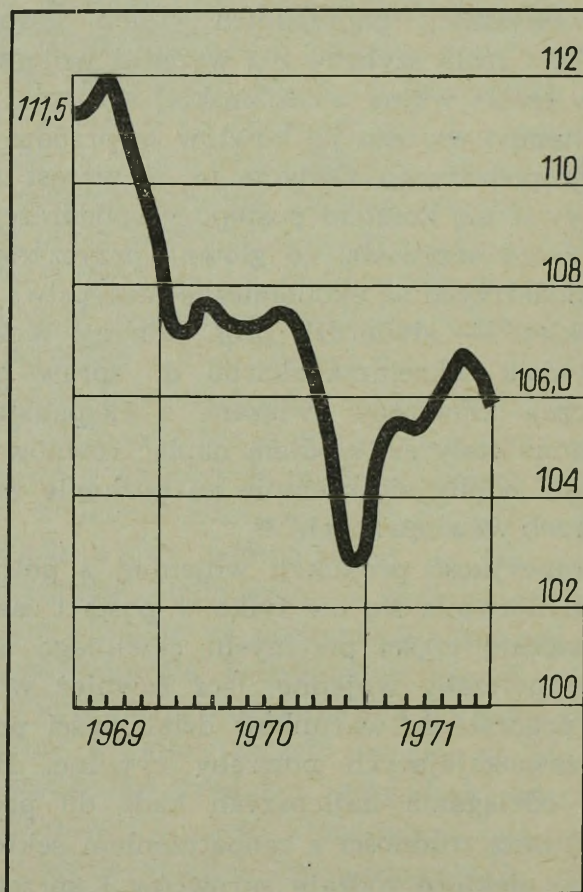
dukcyjnego. W rezultacie intensyfikacji produkcji sprzętu na potrzeby wojny wietnamskiej już na początku 1966 r. wystąpiły braki niektórych materiałów, sprzętu i kwalifikowanych pracowników.

Efektom tych wszystkich negatywnych następstw militaryzacji gospodarki i polityki USA był najbardziej wielostronny i długotrwały spadek produkcji

Wykres 9

*Spadek poziomu produkcji przemysłowej USA
w latach ostatniego kryzysu ²¹*

(poziom produkcji przemysłowej w 1967 r. = 100)



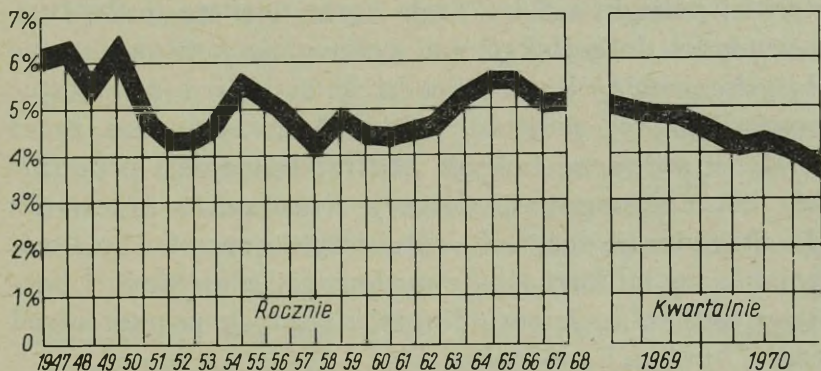
w całej powojennej historii. Poziom produkcji przemysłowej USA gwałtownie obniżył się w drugiej połowie 1969 r., a podejmowane przez rząd federalny i kapitał prywatny próby stworzenia możliwości pełniejszego wykorzystania mocy wytwórczych do końca 1971 r. nie doprowadziły do przewyciężenia tej depresji (por. wykres 9).

Wraz ze zmniejszeniem poziomu produkcji nastąpił spadek stopy zysków, które osiągnęły najniższy poziom w całym powojennym ćwierćwieczu (por. wykres 10).

Wykres 10

Przeciętna stopa zysków w przemyśle USA ²²

(zyski w proc. wartości po odliczeniu podatków)



Na początku 1971 r. zyski były o 25⁰/o niższe niż podczas ostatniego szczytowego okresu koniunktury w latach 1965—1966, a znaczna część przedsiębiorstw zamiast jakichkolwiek zysków wykazała nawet bezwzględne straty. Znalazły się wśród nich także niektóre koncerny zbrojeniowe, dokładniej — przedsiębiorstwa produkujące broń strategiczną, na którą popyt zmniejszał się w warunkach wojny wietnamskiej. Jeden z najpotężniejszych monopolii w tej grupie, zajmujący czołowe miejsce w wytwarzaniu samolotów i pocisków rakietowych — Lockheed Aircraft — zna-

laż się w sytuacji grożącej bankructwem, od którego uratowała go dopiero interwencja władz federalnych, w postaci uchwalonych przez Kongres specjalnych kredytów w wysokości 250 mln dolarów.

Coraz więcej przedsiębiorstw nie jest w stanie prze-trwać obecnej depresji i plajtuje. W 1970 r. co tydzień ogłaszano bankructwo około 200 towarzystw akcyjnych i ponad 3600 byznesmenów prowadzących samodzielne przedsiębiorstwa. Liczby te były o 15—17% wyższe niż w 1969 r., kiedy to wskaźniki w tej dziedzinie również były znacznie wyższe niż w latach poprzednich.

Upowszechniająca się świadomość związku obecnej depresji z negatywnymi skutkami militaryzacji gospodarki i polityki USA skłania coraz większą liczbę byznesmenów do refleksji nad celowością kontynuowania dotychczasowej linii. Odpada bowiem istotny motyw popierania tej polityki, jakim była spełniana przez wydatki militarne funkcja podtrzymywania i pobudzania koniunktury gospodarczej. Stwarza to przesłanki do aktywizacji dążeń do ograniczania rozmiarów i roli kompleksu militarno-przemysłowego, a niekiedy i bardziej radykalnych antymilitarystycznych postaw wśród części burżuazji amerykańskiej.

Utrwalaniu tych tendencji sprzyja fakt, że również w dziedzinie zapewnienia „pokoju klasowego” w USA militarizm przestał już pełnić funkcję rozładowującą i tłumiącą napięcia społeczne, a nawet stał się głównym czynnikiem ich zaostrzenia.

3. Kryzys społeczny w USA

Militaryzacja przyczyniła się również do występującego w ostatnich latach w Stanach Zjednoczonych spiętrzenia konfliktowych problemów społecznych.

Z jednej strony spowodowała ona wzrost bezrobocia i inflacji oraz innych następstw ostatniego kryzysu, z drugiej zaś strony zaniedbanie pilnych potrzeb wewnętrznych wskutek zaabsorbowania rządu federalnego zadaniami militarnymi doprowadziło do napięć społecznych określanych mianem „kryzysu miast”.

Depresja gospodarcza odbiła się w sposób najbardziej dotkliwy na położeniu mas pracujących, które ponosiły nieproporcjonalnie wysoką część kosztów wojny, a także płaciły koszty pogarszania się warunków działalności cywilnych sektorów gospodarki. Przerzucanie ciężarów militarystyki na masy dokonywało się głównie dwoma kanałami.

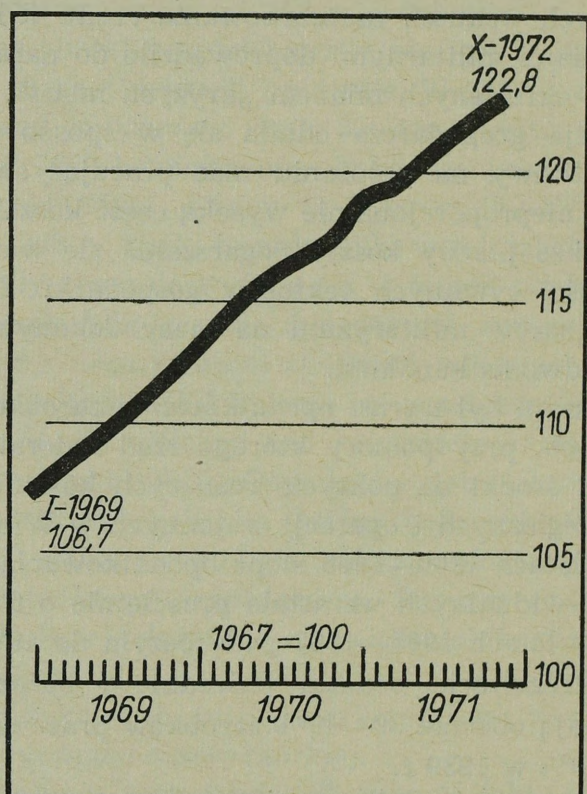
Pierwszym był *wzrost opodatkowania zarobków pracowników*, przy pomocy którego rząd federalny mobilizował środki na pokrycie rosnących kosztów zbrojeń strategicznych i operacji wojennych w Wietnamie. O ile w latach 1960—1965 stopa opodatkowania dochodów indywidualnych wzrastała przeciętnie o 6% rocznie, to w latach 1965—1967 podskoczyła do 10% rocznie. W rezultacie podatki pośrednie i bezpośrednie pochłaniają obecnie 30—40% zarobków pracowników, wobec 19% w 1939 r.

Drugim — jeszcze bardziej dotkliwym niż podatki — środkiem przerzucania na masy pracujące kosztów wojennych był *wzrost cen środków konsumpcji indywidualnej*. Wynikał on zarówno z przedstawionego wyżej pogorszenia warunków produkcji cywilnej oraz zaangażowania części aparatu cywilnego do obsługi potrzeb wojennych, jak i z prób rekompensowania wzrostem cen tendencji do zmniejszania się zysków korporacji. Rezultatem tych operacji była rosnąca inflacja, która — jak przyznaje *U. S. News and World Report* — stała się „nieodłączną częścią amerykańskie-

Wykres 11

Wzrost kosztów utrzymania w latach 1969—1971²⁴

(koszty utrzymania w 1967 r. = 100)



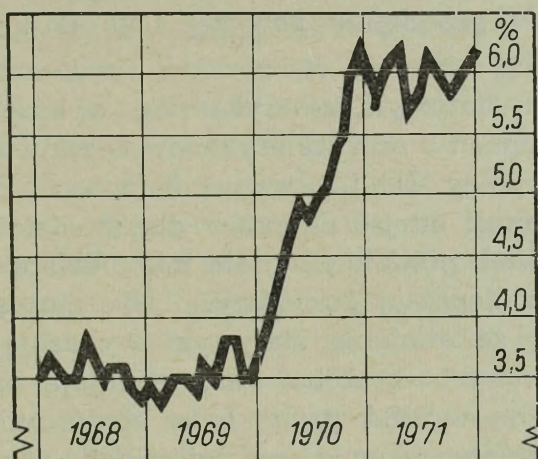
go sposobu życia”²³. Gwałtowny wzrost kosztów utrzymania w drugiej połowie lat sześćdziesiątych i na początku siedemdziesiątych był największy w całej nowoczesnej historii Stanów Zjednoczonych. Ogółem w latach 1967—1971 koszty utrzymania wzrosły o ponad 22%, przy czym największe tempo ich wzrostu zaznaczyło się od 1969 r. (por. wykres 11).

Według obliczeń federalnego urzędu statystycznego koszty utrzymania czteroosobowej rodziny żyjącej na średnim poziomie w Nowym Jorku czy w innym du-

Wykres 12

Poziom bezrobocie w latach 1968—1971 ²⁷

(w proc. cywilnej siły roboczej)



żym mieście amerykańskim wzrosły z 9977 dolarów w 1967 r. do 11 236 dolarów w 1969 r., czyli o 12,6%. To samo źródło stwierdza, iż „wskutek rekordowego wzrostu cen w 1969 r., wynoszącego 6,2% i będącego największym w okresie 18 lat”, nawet zwiększona płaca robocza nie przyniosła przeciętnemu robotnikowi przemysłowemu poprawy sytuacji materialnej ²⁵. W 1970 r. wzrost kosztów utrzymania wyniósł — w porównaniu z 1968 r. — 12,2%, podczas gdy nominalna płaca robotników przemysłu przetwórczego zwiększyła się zaledwie o 9,4% ²⁶. Stanowiło to wyraźny próg krytyczny, po przekroczeniu którego przeciętny robotnik amerykański zaczął w bezwzględny sposób odczuwać negatywne następstwa gospodarki wojennej.

Podjęta przez administrację Nixona próba zahamowania inflacji również była wymierzona przede wszystkim przeciw interesom amerykańskiego świata pracy; polegała ona bowiem w istocie na zmniejszeniu zdolności nabywczej mas w drodze zwiększenia liczby

bezrobotnych. W efekcie od chwili objęcia władzy przez administrację nixonowską bezrobocie wzrosło z 3,3% do 6% w 1970 r., a w następnym roku utrzymywało się przeciętnie powyżej tego poziomu (por. wykres 12).

Oficjalne statystyki amerykańskie wykazywały, że w 1971 r. ponad 5 mln Amerykanów bezskutecznie poszukiwało pracy. Na ten wzrost bezrobocia złożył się nie tylko brak miejsc do pracy dla młodzieży wchodzącej w wiek produkcyjny, ale także dalsze redukcje związane z depresją gospodarczą. Nie można jednak zapominać, że oficjalne statystyki wykazują jedynie zarejestrowanych bezrobotnych, pomijają natomiast bardzo liczną w USA grupę ludzi chronicznie bezrobotnych, którzy rezygnują z rejestracji, uznając poszukiwanie pracy za beznadziejne, oraz zatrudnionych w niepełnym wymiarze lub sezonowo. Łączne uwzględnienie całej nie wykorzystanej siły roboczej w USA co najmniej podwajałoby rzeczywisty poziom bezrobocia.

Wzrost bezrobocia nie spowodował jednak zakładanego przez administrację nixonowską zahamowania wzrostu inflacji i przywrócenia ożywienia gospodarczego. Po przejściowym zahamowaniu wzrostu kosztów utrzymania w początkach 1971 r., nastąpił dalszy ich wzrost, pogarszając w sposób dotkliwy położenie amerykańskiego świata pracy. O ile podczas 1970 r. koszty utrzymania wzrosły o 6%, to w pierwszej połowie 1971 r. zwiększyły się o 7% w stosunku do poziomu ze stycznia tegoż roku. Również zamrożenie cen i płac okazało się w praktyce mało skutecznym środkiem.

„Inflacja w połączeniu z wysokimi stopami procentowymi sieje niepokój od wybrzeża do wybrzeża — relacjonuje wnioski z podróży, której celem było wyson-

dowanie nastrojów społeczeństwa amerykańskiego, reporter tygodnika *Look*, Fletcher Knebel. — Ludzie posiadający umiarkowane stałe dochody są zrozpaczeni i pytają, czy zbiednieją zalani powodzią bezwartościowego pieniądza papierowego. Niektóre klientki wpadają w histerię z powodu wzrost cen artykułów spożywczych i mięsa. Prawie każdy ma do opowiedzenia podobną historię, jak pewien właściciel ciężarówki z Harrisburga (Pensylwania), któremu przed czterema laty podano cenę 115 dolarów za pokrycie dachem dojazdu do garażu. Człowiek ten zwlekał z decyzją. Teraz musi zapłacić za to samo 320 dolarów. Każdy człowiek, nawet bez szczególnej znajomości ekonomii, wyczuwa związek istniejący między rozprężeniem finansowym a wojną. Jeżeli taka ma być cena płacona za azjatycką wojnę — mówi się — to nie chcemy jej płacić”²⁸.

Efekty inflacji i wzrostu podatków — stwierdza *U. S. News and World Report* — odczuwają, choć w różny sposób, niemal wszystkie warstwy społeczne. Dla najuboższych oznacza to konieczność rezygnacji z jednego posiłku dziennie, dla warstw średnich — z teatru, dla farmerów — trudności z prowadzeniem gospodarstwa, a nawet konieczność sprzedania go, dla znacznej części byznesmenów — realny spadek zysków²⁹. Ankieta przeprowadzona w końcu 1969 r. przez Instytut Harrisa potwierdziła, że na dziesięciu Amerykanów sześciu uważa, iż na skutek inflacji poziom ich realnych dochodów zmniejsza się. „Skargi na stały wzrost podatków w połączeniu ze skargami na wzrost cen zaczynają przyjmować formy otwartego protestu”³⁰.

Najbardziej znaczącym przejawem tego protestu jest zaostrzenie się walki strajkowej w USA, przy pomocy której — żądając podwyżek płac — robotnicy usiłują rekompensować wzrost kosztów utrzymania. Rosnące

rozmiary i nasilenie tej formy wystąpień robotniczych datują się wyraźnie od momentu „przegrzania” koniunktury gospodarki amerykańskiej w następstwie wojny wietnamskiej. Warto przy tym podkreślić, że w walkach strajkowych ostatnich lat ujawniają się nowe, istotne cechy.

Należy do nich przede wszystkim zwiększanie się liczby strajków obejmujących pracowników całych olbrzymich korporacji i gałęzi gospodarki oraz zdecydowanie kontynuowania walki aż do chwili narzucenia warunków przedsiębiorcom. Strajk 60 tys. robotników przemysłu miedziowego trwał osiem i pół miesiąca. Największy w 1970 r. strajk czołowego koncernu świata kapitalistycznego General Motors objął 350 tys. pracowników 145 przedsiębiorstw na terenie USA i Kanady i był kontynuowany przez 58 dni, aż do zawarcia umowy zbliżonej do warunków stawianych przez robotników.

W 1971 r. natężenie walk strajkowych wzrosło jeszcze bardziej, pomimo prób administracyjnego zahamowania prawa robotników do walki o poprawę warunków płacy i pracy. W połowie 1971 r. strajkowało przeszło pół miliona pracowników służby telefonicznej oraz kolejarzy, 39 tys. pracowników przemysłu miedziowego, 15 tys. dokerów Zachodniego Wybrzeża, pracownicy pocztowi z Nowego Jorku, Chicago, Detroit i innych miast Wschodniego Wybrzeża, pracownicy przemysłu produkcji sprzętu rolniczego i szereg innych. Na uwagę zasługuje podejmowanie walki strajkowej przez uprzywilejowane grupy zawodowe, stanowiące społeczno-ideologiczną bazę burżuazji — czego przejawem był strajk 23 tys. aktorów filmu i telewizji w lipcu 1971 r. oraz strajk dziennikarzy w maju 1971 r. w Pittsburgu i Newark.

Znamiennym zjawiskiem jest również łączenie się

w walce robotników białych i kolorowych oraz przyłączanie się do strajków pracowników nie zorganizowanych w związkach zawodowych.

Kolejnym istotnym objawem zmian w amerykańskim ruchu robotniczym są strajki pracowników państwowych, które zdarzają się mimo specjalnych ustaw zabraniających im podejmowania tej formy walki. W celu stłumienia pierwszego w dziejach tej grupy pracowników strajku 20 tys. pocztowców w dniach 18—27 marca 1970 r. zmobilizowano wojsko i oddziały Gwardii Narodowej. W ślad za pocztowcami poszli w dniach od 25 marca do 15 kwietnia 1970 r. pracownicy służby kontroli ruchu na lotniskach, omijając obowiązujący ich zakaz strajku przy pomocy tak zwanego *sick out*, czyli pozorowanej absencji chorobowej.

Nasilanie się walki strajkowej przekreśla w znacznej mierze możliwość rekompensowania kosztem mas pracujących strat wynikających z pogarszania się warunków działalności gospodarki cywilnej w następstwie wojny wietnamskiej. Przekreśla to również w tej dziedzinie nadzieje wiązane przez burżuazję amerykańską z militaryzacją jako środkiem utrzymywania „pokoju społecznego”. Ma to większe nawet znaczenie niż przejawy demonstracji studenckich czy buntów mniejszości rasowych, ponieważ w warunkach obecnego poziomu cywilizacyjnego Stanów Zjednoczonych strajki często powodują katastrofalną dezorganizację życia społecznego. Najjaskrawszym przykładem były strajki pracowników zakładów oczyszczania miast, co w wypadku wielkich aglomeracji stwarzało sytuacje grożące wybuchem epidemii. Podobnie strajk pocztowców praktycznie zdeorganizował całe dziedziny życia społecznego, m.in. handel detaliczny, którego znaczna część odbywa się w drodze przesyłek pocztowych. Strajk

General Motors pociągał za sobą zamrożenie działalności całej drabiny przedsiębiorstw kooperujących z tym gigantem.

Drugim źródłem kryzysu społecznego jest zespół zjawisk określanych potocznie jako „eksplozja potrzeb wewnętrznych” oraz „kryzys wielkich miast”. Ich podłoże stanowiło kumulowanie niezadowolenia społecznego dość licznych grup ludności, szczególnie kolorowej, żyjących w sferach chronicznego bezrobocia i ubóstwa. W latach czterdziestych i pięćdziesiątych ubóstwo ponad 20% Amerykanów stanowiło kompromitujące świadectwo niezdolności systemu kapitalistycznego — nawet w jego najbardziej „doskonałym”, amerykańskim wydaniu — do spożytkowania dostatecznych po temu mocy wytwórczych w celu zapewnienia powszechnego dobrobytu. Przewycięzenie tendencji depresyjnych w gospodarce i utrzymywanie wysokiego poziomu zatrudnienia przy pomocy militarnych form interwencjonizmu państwowego nie było w stanie zlikwidować stref ubóstwa, gdyż powiększało nierówności geograficznego rozmieszczenia ośrodków przemysłowych i nie tworzyło miejsc pracy dla nisko kwalifikowanej siły roboczej, stanowiącej zdecydowaną większość chronicznie bezrobotnych. Dopiero jednak w latach sześćdziesiątych, w szczególności w drugiej ich połowie, problem ten stał się nie tylko żenującym świadectwem niepełnej efektywności *american way of life*, ale również źródłem stanów zapalnych i narastającego niepokoju wewnętrznego. Spowodowane to było szeregiem potęgujących się wzajemnie procesów, zachodzących w Stanach Zjednoczonych.

Pierwszym z nich była masowa migracja ludności murzyńskiej z terenów wiejskich do wielkich miast,

wywołana głównie przez kryzys drobnej i średniej gospodarki farmerskiej, z którą uprzednio była związana znaczna część tej grupy społecznej.

Następnym czynnikiem są wzrastające wymogi poziomu wykształcenia, warunkujące udział w procesie produkcji w warunkach rewolucji naukowo-technicznej. Amerykański system oświaty nie zabezpiecza zyskania tego poziomu kwalifikacji przez przeważającą część ludności kolorowej, co sprawia, że migracja do wielkich miast bynajmniej nie pociąga za sobą likwidacji stref chronicznego bezrobocia; powoduje natomiast ich przemieszczanie i niebezpieczną kondensację w dużych skupiskach.

Niemożliwość zdobycia odpowiedniego wykształcenia w praktyce oznacza, że znaczna część młodzieży murzyńskiej nie ma szans pozytywnego adaptowania się w życiu społeczeństwa amerykańskiego i skazana jest na stałe bezrobocie bądź na podejmowanie prac najniższej opłacanych i nie zapewniających niemal żadnego prestiżu społecznego.

Kolejnym czynnikiem dynamizującym atmosferę społeczno-polityczną w tych środowiskach jest fakt, że one w pierwszym rzędzie i w sposób najbardziej dotkliwy odczuwają negatywne następstwa gwałtownego pogarszania się warunków życia w wielkich miastach amerykańskich. Znalazło to swój wyraz w potęgującym się kryzysie mieszkaniowym — przekształcaniu zasiedlanych przez ludność murzyńską byłych centrów miejskich w osiedla określane mianem slumsów ze względu na rabunkową gospodarkę właścicieli, nie inwestujących w ich konserwację i renowację stosownie do wymogów nowego standardu mieszkaniowego. Podobnie wpływa na warunki życia w wielkich miastach kryzys komunikacji, zanieczyszczanie powietrza przez

samochody i przemysł, erozja całego naturalnego środowiska człowieka oraz wiele innych zjawisk.

Wszystko to łącznie stworzyło swoistą „mieszankę wybuchową”, stając się źródłem rewolt i buntów społecznych oraz wzrostu przestępczości, powodującego, że — według określenia J. K. Galbraitha — ulice Waszyngtonu są obecnie równie niebezpieczne jak ulice Sajgonu. „Przed dwudziestu laty straszono nas wizją komunizmu — stwierdza ten autor — dziś natomiast większość z nas jest o wiele bardziej przestraszona groźbą kryzysu naszych miast” ³¹.

Obecnie coraz większa część społeczeństwa amerykańskiego zdaje sobie sprawę z tego, że źródłem narastającego kryzysu społecznego jest rozbudowa militarizmu. Staje się to istotnym czynnikiem umacniającym tendencje do ograniczania pozycji kompleksu militarno-przemysłowego i skierowania aktywności rządu federalnego na rozwiązanie pilnych problemów społecznych.

Rozwój sytuacji w USA w ostatnich latach w pełni potwierdził przytaczaną już opinię senatora Fulbrighta, że Stanów Zjednoczonych nie stać „i na armaty, i na masło” ³². Analizując najistotniejsze zmiany, jakie nastąpiły w świadomości Amerykanów w końcu lat sześćdziesiątych, dr Arthur Larson szczególnie eksponuje fakt, iż Amerykanie zrozumieli, że „nie możemy mieć wszystkiego, co tylko chcemy, w sferze militarnej i jednocześnie wszystkiego, co potrzebujemy, w dziedzinie potrzeb wewnętrznych. Wielokrotnie słuchaliśmy deklaracji, że możemy mieć jednocześnie i jedno, i drugie. Lecz teraz sami wiemy, jak jest w rzeczywistości (...) Zwykliśmy słyszeć, że «nasi chłopcy za oceanem muszą mieć wszystko, co jest im potrzebne». Obecnie ludzie zaczynają mówić: «Nasze dzieci, które są w kraju, także muszą mieć to, co jest im potrzebne»” ³³.

Amerykańscy politycy i naukowcy coraz wyraźniej zdają sobie sprawę z tego, że na bezpieczeństwo narodowe składa się także stwarzanie warunków spokoju społecznego w kraju i że nie sposób przywrócić tego bezpieczeństwa wewnętrznego przy pomocy stosowania środków przemocy militarnej. „Dalsze doskonalenie sprawności policji i Gwardii Narodowej w stosowaniu technik przemocy zbrojnej nie jest w stanie wyeliminować tych niedostatków społecznych, które są źródłem wewnętrznego rozbitcia i niepokoju — stwierdziła jednoznacznie grupa senatorów i kongresmenów, inicjatorów konferencji *Militaryzm amerykański 1970*. — W ciągu najbliższych 5 lat 20 mln Amerykanów porzuci wiejską biedę, która nie będzie już dłużej mogła zabezpieczyć im minimum egzystencji, i wyemigruje do miast, gdzie brak dla nich mieszkań, żywności, szkół i szans zatrudnienia. Rezultatem tego będzie powszechny nieporządek (...). Policja i Gwardia Narodowa mogą zdławić bunt, lecz nie są w stanie stworzyć spokoju w kraju”³⁴. Świadomość tego skłania część środowisk burżuazji i inteligencji amerykańskiej do opowiadania się za ograniczaniem kompleksu militarno-przemysłowego na rzecz zwiększania pokojowych form aktywności rządu federalnego. „Ci, którzy walczą o żywność dla głodnych i o sprawiedliwość dla czarnych, a także ci, którzy przeciwstawiają się każdej próbie obciążenia nas zbędnymi zbrojeniami kosztem potrzeb społecznych, którzy przeciwstawiają się próbom kształtowania naszego losu narodowego przy pomocy psychozy strachu dla szerokiego ogółu i tajnych informacji dla nielicznych — ci wszyscy są w równej mierze obrońcami naszego bezpieczeństwa narodowego, jak przemysłowcy produkujący nasze pociski rakietowe czy kierujący ich wykorzystaniem generałowie”³⁵. Ta wypowiedź Richarda N. Goodwina,

byłego doradcy prezydentów Kennedy'ego i Johnsona do spraw wewnątrzamerykańskich, dość wiernie odzwierciedla upowszechniającą się w decydujących ośrodkach politycznych USA opinię o konieczności doceniania zadań nacelowanych na łagodzenie i rozładowywanie źródeł wewnętrznych napięć społecznych w równej mierze, jak zadań związanych z realizacją polityki militarnej. Tego rodzaju postawa wydaje się być obecnie bardziej typowa dla nastrojów panujących w coraz liczniejszych środowiskach burżuazji amerykańskiej i identyfikujących się z nią sił społecznych niż zdeklarowanie antymilitarystyczne tendencje do likwidacji kompleksu militarno-przemysłowego i generalnej zmiany linii politycznej USA.

Fakt, iż tendencje do częściowego ograniczenia postępów militaryzacji na rzecz rozwiązania problemów wewnętrznych reprezentują — bardziej wpływowe w obecnej strukturze politycznej USA niż radykalni intelektualiści czy studenci — środowiska burżuazji, stwarza jednak szanse przynajmniej częściowego złagodzenia najbardziej drastycznych form globalnej agresywności militarnej USA i czasowego zahamowania tempa wyścigu zbrojeń.

Wykroczenie poza obserwację zewnętrznych objawów opozycji antymilitarystycznej pozwala na pełniejsze określenie układu sił, determinujących obecny stan i perspektywiczny rozwój kompleksu militarno-przemysłowego. Ujawnia to bowiem, że w ograniczaniu nadmiernego wzrostu wydatków wojennych i najbardziej agresywnych form polityki zagranicznej USA stają się zainteresowane te kręgi burżuazji, które traktowały uprzednio militaryzację jako najlepszy środek zabezpieczania zagranicznej ekspansji kapitałów oraz

podtrzymywania i pobudzania koniunktury i „pokoju społecznego” wewnątrz kraju. Coraz częstsze dowody, że kompleks militarno-przemysłowy nie tylko nie wywołuje się z tych funkcji w sposób pozytywny, ale nawet zaostrza konflikty w tych dziedzinach, skłaniają zainteresowane grupy burżuazji do tonowania najbardziej kłopotliwych przejawów jego aktywności i poszukiwania innych środków realizacji swych celów. Możliwości po temu stwarza perspektywa poszerzenia rynku cywilnego przez podjęcie w sposób bardziej konsekwentny zadań związanych z odradzaniem i ochroną środowiska, podniesieniem zdolności nabywczej ludzi żyjących obecnie w stanie chronicznego ubóstwa oraz — w zakresie ekspansji zagranicznej — pozorne złagodzenie eksploatacji innych narodów i stworzenie im szans osiągnięcia nowego pułapu rozwoju przemysłowego w warunkach rewolucji naukowo-technicznej. Stwarza to szerokim kręgom burżuazji amerykańskiej, związanym głównie z produkcją i obsługą potrzeb cywilnych, pewne pole manewru. Właśnie te grupy klasy rządzącej, a nie ugrupowania tworzące kompleks militarno-przemysłowy, dysponują obecnie przewagą ekonomiczną i polityczną w Stanach Zjednoczonych. Oznacza to, że są one potencjalnie zdolne do narzucenia polityki zgodnej z własnymi interesami, czyli — czasowego i częściowego ograniczenia rozwoju i pozycji kompleksu militarno-przemysłowego. Potwierdzeniem siły i skuteczności tego rodzaju tendencji w łonie burżuazji amerykańskiej są takie posunięcia administracji nixonowskiej, jak stabilizacja wydatków militarnych, wycofywanie lądowych sił zbrojnych USA z Wietnamu, próby przerzucania funkcji „politycznych”, sprawowanych dotychczas przez to mocarstwo, na sojuszników i reżimy kompradorskie oraz podpisanie układu ze Związkiem Radzieckim o „zamrożeniu”

na 5 lat poziomu ofensywnych i defensywnych zbrojeń strategicznych. Są to pierwsze kroki na drodze do nowej strategii, zmierzającej do utrzymywania równowagi między ekonomicznymi i militarnymi środkami przemocy pełniącymi rolę narzędzi imperialistycznej ekspansji USA.

Rozwiązanie takie wydaje się bardziej realne niż postulowana przez uczestników nurtów antymilitarystycznych radykalna likwidacja wynaturzenia militarystycznego.

Przykład Francji w latach pięćdziesiątych — wycofywania się z negatywnie oddziaływającej na jej sytuację wewnętrzną i międzynarodową wojny w Algierii i ograniczania pozycji najbardziej agresywnych sił militarystycznych — pokazuje, z jakimi trudnościami i dramatycznymi konfliktami należy się liczyć przy dokonywaniu takiego zwrotu, ale — co najważniejsze — przykład ten potwierdza, iż zwrot taki jest w ramach współczesnego państwa kapitalistycznego możliwy.

Na ile burżuazja amerykańska okaże się dojrzała do wykorzystania tej szansy, czy istnieją w niej siły zdecydowane na przecięcie procesów prowadzących w kierunku odtwarzania w zmodyfikowanym wydaniu tej drogi, którą ongiś przeszły do końca faszystowskie Niemcy i Japonia — okaże dopiero przyszłość.

KONKLUZJE

Wielopłaszczyznowa analiza faktów i opinii zawarta w niniejszej książce pozwala na ściślejsze określenie zakresu militaryzacji polityki i gospodarki Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, składu sił, których istnienie i ranga są bezpośrednio uzależnione od utrwalenia i postępów tego procesu, motywów przyzwalania nań, a nawet popieranie go przez główne siły burżuazji amerykańskiej, a z drugiej strony — przesłanek dążenia do hamowania i ograniczania tego kierunku rozwoju czołowego mocarstwa kapitalistycznego.

1. Przedstawiony w części pierwszej materiał dowodowy potwierdza ukształtowanie się w minionym ćwierćwieczu nowej zinstytucjonalizowanej siły w strukturze politycznej i ekonomicznej USA, określanej mianem kompleksu militarno-przemysłowego. Jego trzon — jak trafnie wskazuje nazwa — stanowią państwowe instytucje militarne oraz prywatne przedsiębiorstwa przemysłu zbrojeniowego. Wspólnota zadania, jakim jest realizacja polityki przemocy militarnej, tudzież wspólnota zainteresowania w preferowaniu rozstrzygnięć militarnych w polityce USA sprzyjają utrwalaniu ścisłej symbiozy obydwu członów tworzących jednolity kompleks.

Jednocześnie dokładniejsza analiza instytucji państwowych i prywatnych tworzących kompleks skłania

do zweryfikowania szeregu obiegowych opinii na ten temat.

1.1. Zakres zaangażowania organów władzy państwowej USA w realizację zadań militarnych, a zatem i ich zintegrowania z kompleksem militarno-przemysłowym, daleko wykracza poza agendy ściśle wojskowe, utożsamiane potocznie z Pentagonem. Oprócz nich zadania polityki militarnej realizuje bowiem szereg państwowych instytucji cywilnych — Komisja Energii Atomowej, Krajowa Administracja Aeronautyki i Przestrzeni Kosmicznej, Urząd Planowania Specjalnego, Biuro Nauki i Techniki oraz wyspecjalizowane w tym zakresie agendy takich departamentów, jak Departament Stanu, Departament Spraw Wewnętrznych, Departament Handlu, Departament Zdrowia i Opieki Społecznej. Ponadto w skład kompleksu należy zaliczyć organa władz zwierzchnich, programujące i kontrolujące całokształt polityki militarnej tego mocarstwa, do których należą urząd prezydencki i związana z nim Krajowa Rada Bezpieczeństwa, a w Kongresie — komisje budżetowe, sił zbrojnych, nauki i badań kosmicznych oraz weteranów. Łącznie około 40 autonomicznych i półautonomicznych organów władz federalnych zawdzięcza swą aktualną rangę uczestnictwu w realizacji zadań militarnych, co stanowi przesłankę identyfikowania się tych organów z kompleksem militarno-przemysłowym.

1.2. Ranga przedsiębiorstw prywatnych czerpiących zyski z produkcji na potrzeby wojenne jest natomiast na ogół oceniana przesadnie wysoko. Wprawdzie na listach bezpośrednich dostawców towarów i usług o charakterze militarnym figuruje około 20 tys. koncernów, a następne 100 tys. firm partycypuje w tym dziele w charakterze poddostawców, jednakże zestawienie tych danych z cyframi obrazującymi range

i potęgę przedsiębiorstw związanych z rynkiem cywilnym wypada zdecydowanie na niekorzyść zmilitaryzowanych monopolii. Nie dysponują one dostateczną siłą kapitałową i pozycją w hierarchii burżuazji amerykańskiej, by można było uznać za zasadne opinie o możliwości samowolnego przesądzania przez nie kierunków rozwoju polityki i gospodarki USA. W każdym układzie sił kapitału amerykańskiego stanowią one mniejszość obejmując (łącznie z poddostawcami) nie więcej niż 20% ogólnej liczby firm i dysponując (wspólnie z państwowymi agendami militarnymi) około 10% produktu narodowego brutto. Produkcja wojenna stanowi około 20% całokształtu wytwórczości przemysłu przetwórczego USA i — co chyba najbardziej istotne — zaledwie około $\frac{1}{3}$ producentów uzbrojenia identyfikuje się z kompleksem militarno-przemysłowym, nastawiając się głównie na rynek wojenny. Z reguły są to koncerny zajmujące dalsze miejsca na listach czołowych firm amerykańskich i światowych.

1.3. Analiza struktury kompleksu militarno-przemysłowego wskazuje na istnienie wielostopniowej hierarchii wewnętrznej zarówno wśród instytucji wchodzących w jego skład, jak i uczestniczących w realizacji polityki militarnej grup społecznych i zawodowych. Wyraźne zróżnicowanie występuje w wypadku prywatnych firm kapitalistycznych, spośród których wyodrębniła się stosunkowo wąska czołówka monopolii przechwytyjących zdecydowaną większość zamówień rządowych na towary i usługi. Sto głównych dostawców Pentagonu skupia w swym ręku blisko 70% wszystkich zamówień na technikę wojenną (25 spośród nich — 50%, czołowa zaś piątka monopolii zbrojeniowych — Lockheed Aircraft, General Dynamics, McDonnell-Douglas, General Electric i Boeing — przeszło 20% kontraktów). Na pozostałe 20 tys. bezpo-

średnich dostawców techniki wojennej przypada jedynie 30% zamówień rządowych. Jednocześnie istnieje szeroko rozgałęziona drabina stu tysięcy firm-pod-dostawców, współpracujących przy produkcji sprzętu militarnego.

Podobna hierarchia występuje również wśród agend rządowych, których pozycja, a zatem i ranga w strukturze władzy politycznej kompleksu militarno-przemysłowego są uzależnione od usytuowania w sferze wykonawczej lub programującej politykę militarną USA. Pentagon, prezentowany częstokroć jako centralny ośrodek władzy kompleksu, w rzeczywistości okazuje się głównym ogniwem wykonawczym decyzji podejmowanych w organach związanych bezpośrednio z urzędem prezydenckim — w szczególności w Krajowej Radzie Bezpieczeństwa pełniącej rolę swego rodzaju „zwierzchniego gabinetu” rządu federalnego USA.

Również wśród kierowniczego i wykonawczego personelu państwowych i prywatnych instytucji tworzących kompleks militarno-przemysłowy wytworzyła się określona hierarchia wpływów i pozycji. O zakresie rozwoju i kierunkach aktywności sił i środków militarnych USA przesądza oligarchia reprezentująca kierownictwa głównych ogniw kompleksu militarno-przemysłowego (Departament Obrony, Komisja Energii Atomowej, Urząd Planowania Specjalnego, Połączony Komitet Szefów Sztabów, Centralna Agencja Wywiadowcza, Krajowa Administracja Areonautyki i Przestrzeni Kosmicznej oraz monopole zbrojeniowe), jak i grupy oligarchii burżuazyjnej nie wchodzące w skład kompleksu, ale pośrednio zainteresowane w rezultatach jego działalności. Przynależność do tej grupy, sprawującej zwierzchnią władzę polityczną nad kompleksem militarno-przemysłowym, ujawnia udział po-

szczególnych polityków i byznesmenów w organach władzy — w Krajowej Radzie Bezpieczeństwa, w decydujących o wysokości i kształcie budżetów militarynych komisjach Kongresu, a także w nieformalnych i półformalnych zespołach powoływanych przez prezydenta w celu podejmowania decyzji w momentach kryzysów międzynarodowych czy w spornych kwestiach polityki militarnej USA.

Pewien wpływ na decyzje oligarchii zwierzchnich organów kompleksu militarno-przemysłowego posiada również kierowniczy aparat wykonawczy agend rządowych oraz przemysłu wojennego, niemniej jednak jest to wpływ pośredni, ograniczany w dodatku przez ostrą konkurencję między poszczególnymi firmami, rodzajami sił zbrojnych oraz agendami rządowymi.

1.4. Konstatacje powyższe prowadzą do wniosku, że proces militarystycznego wynaturzenia organów władzy państwowej Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej jest daleko szerszy i głębszy, niż to przedstawia na ogół amerykańska literatura burżuazyjna (w tym także antymilitarystyczna), objął on bowiem większość agend rządowych, z kluczowymi ogniwami władz federalnych włącznie.

Jednocześnie fakt, iż militaryzacja zdominowała większość głównych ogniw władz federalnych, w mniejszym natomiast stopniu opanowała w sposób bezpośredni gospodarkę, w której utrzymuje się nadal przewaga firm związanych z produkcją i usługami o charakterze cywilnym, skłania do rozumienia pojęcia „państwo wojny” w sposób ograniczony do aparatu rządowego i bezpośrednio z nim powiązanej części przedsiębiorstw prywatnych.

2. W świetle dowodów nie potwierdza się również upowszechniana przez burżuazyjnych antymilitarystów teoria swoistego „samoródtwa” kompleksu militarno-

-przemysłowego. Wchodzące w jego skład instytucje państwowe i przedsiębiorstwa prywatne są bez wątpienia najbardziej zainteresowane w stymulowaniu wzrostu wydatków wojennych oraz preferowaniu militarnych rozstrzygnięć w sprawach międzynarodowych i wewnętrznych, nie dysponują one jednak dostateczną przewagą ekonomiczną i polityczną nad resztą klasy rządzącej w USA, by samowolnie narzucać korzystny dla siebie kierunek polityki państwowej. Toteż przyczyn rozwoju kompleksu należy szukać nie tylko w wewnętrznym impecie wchodzących w jego skład sił, ale w akceptacji i poparciu ze strony innych grup burżuazji i społeczeństwa amerykańskiego.

2.1. Analiza rzeczywistości amerykańskiej ujawnia nie tylko dowody takiego poparcia, ale także ich materialne przesłanki. Wynikają one ze znaczenia funkcji spełnianych przez kompleks militarno-przemysłowy dla zabezpieczania zysków i panowania różnych grup burżuazji, a mianowicie:

— podtrzymywania i pobudzania koniunktury gospodarki amerykańskiej w sposób nie stanowiący konkurencji dla prywatnej przedsiębiorczości kapitalistycznej;

— finansowania kosztów rewolucji naukowo-technicznej ze środków państwowych i wykorzystywania jej osiągnięć w walce o globalne panowanie burżuazji amerykańskiej;

— ograniczania nadmiernego bezrobocia i utrzymywanie „pokoju klasowego” takimi środkami, które zwiększają zależność mas pracujących od systemu kapitalistycznego oraz prowadzą do identyfikacji ich dążeń i celów politycznych z burżuazyjnym programem walki o globalne panowanie USA;

— zabezpieczania zagranicznych operacji 15 tys. czołowych monopolii, których obecna potęga kapitało-

wa i polityczna jest uwarunkowana swobodą penetracji gospodarki innych narodów.

2.2. Oznacza to istotne spotęgowanie i rozbudowę funkcji spełnianych przez siły i środki militarne w USA. Dawniej militarizm był związany głównie z realizacją zadania zewnętrznej ekspansji kapitałów amerykańskich. Współcześnie aktywność militarna nacelowana na zabezpieczenie warunków ekspansji zagranicznej monopolu amerykańskich nasiliła się zarówno pod względem częstotliwości, jak i globalnego zakresu polityki zbrojnej przemocy USA. Jednocześnie aktywna polityka militarna, a w szczególności związane z nią wysokie wydatki państwowe na zbrojenia oraz utrzymywanie personelu sił zbrojnych i agend militarnych, spełniała w okresie powojennym w USA funkcję głównego instrumentu podtrzymywania i pobudzania koniunktury gospodarki kapitalistycznej. Dzięki temu aktywność gospodarcza rządu federalnego w żadnej dziedzinie nie zastępuje prywatnej przedsiębiorczości i nie konkuruje z nią, podtrzymuje natomiast jej działalność i wzrost zysków przez system zamówień i zakupów, zabezpieczanie operacji zagranicznych oraz ponoszenie kosztów postępu naukowo-technicznego i inwestycji w rozwój szczególnie kosztownych i ryzykownych nowych technologii. Interesy ekonomiczne i polityczne burżuazji amerykańskiej przesądziły o skierowaniu głównego nurtu działalności gospodarczej rządu federalnego na tory militarne, skutecznie wypierając programy i projekty nawiązujące do pokojowych i socjalnych kierunków interwencjonizmu, zapoczątkowanych w USA w latach rooseveltońskiego Nowego Ładu w szerszym zaś zakresie rozwiniętych w Anglii, Szwecji i innych krajach wysoko rozwiniętego kapitalizmu.

2.3. Takie określenie przesłanek rozwoju kompleksu

militarno-przemysłowego ma istotne znaczenie dla dalszych badań nad przewidywaniem kierunków polityki militarnej Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej.

Interes zmilitaryzowanych agend rządowych i przemysłu zbrojeniowego skłania je bowiem do stymulowania rozstrzygnięć militarnych i stałej ich eskalacji, gdyż to właśnie jest warunkiem dalszego wzrostu siły kapitałowej i rangi politycznej kompleksu. Pozostałe grupy burżuazji zainteresowane są natomiast w ograniczaniu rozmiarów wydatków wojennych oraz aktywności militarnej, w miarę możliwości dążąc do przesądzania wewnętrznych problemów ekonomicznych i politycznych oraz ekspansji zagranicznej środkami pokojowymi, korzystając z narzędzi militarnych tylko w granicach konieczności. W tym samym kierunku pobudza działanie tych grup konieczność partycypowania w kosztach wydatków wojennych oraz negatywne następstwa militaryzacji nauki i gospodarki.

Przyjęcie tezy o „samoródtwie” kompleksu militarno-przemysłowego, a zatem i zmajoryzowaniu przezeń gospodarki i polityki Stanów Zjednoczonych, prowadziłoby do katastroficznego wniosku o nieuchronności eskalacji agresywności czołowego mocarstwa kapitaлистycznego, prowadzącej do wojny totalnej. Uwzględnienie natomiast przewagi ekonomicznej i politycznej innych grup burżuazji amerykańskiej pozwala na bardziej realistyczną ocenę, uwzględniającą zarówno działania podtrzymujące procesy militaryzacji, jak i ograniczające je. Umożliwia to również dokładniejsze odczytywanie przesłanek poszczególnych posunięć polityki militarnej Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej.

3. Wraz z przeobrażeniami składu i podstawowych funkcji militaryzmu w USA nastąpiło istotne poszerzenie jego bazy społecznej. W okresie poprzedzają-

cym drugą wojnę światową w Stanach Zjednoczonych w zasadzie tylko zawodowi wojskowi byli trwale związani z zadaniami militarnymi; stanowili oni zresztą stosunkowo nieliczną grupę, drastycznie zmniejszaną w okresach, gdy USA nie znajdowały się w stanie wojny z mocarstwem o zbliżonym potencjale militarnym. Dopiero w warunkach postępującej militaryzacji gospodarki i polityki USA w ostatnim ćwierćwieczu wykształciły się znaczne grupy społeczne, których zyski, zarobki i pozycja socjalna uwarunkowane są rozwojem i trwałością kompleksu militarno-przemysłowego.

3.1. To poszerzenie bazy społecznej militaryzmu wiąże się w znacznej mierze ze zmianą struktury społeczno-zawodowej w warunkach państwowo-monopolistycznego stadium koncentracji kapitału. Zmniejsza się liczebność tradycyjnej średniej warstwy drobnych przedsiębiorców kapitalistycznych; jej miejsce oraz spełniana przez nią rola siły buforowej i oparcia społeczno-politycznego wielkiej burżuazji przekazywane są tzw. „białym kołnierzykom” — urzędnikom, inteligencji technicznej oraz naukowcom. Znaczna część tych grup społeczno-zawodowych zaangażowana jest w realizację zadań militarnych, zarówno w siłach zbrojnych i cywilnych agendach państwowych, jak i w prywatnych przedsiębiorstwach przemysłowych oraz placówkach naukowo-badawczych.

Podstawę tej bazy społecznej militaryzmu stanowi personel sił zbrojnych, pracownicy instytucji państwowych, placówek naukowo-badawczych i przedsiębiorstw przemysłowych wchodzących w skład kompleksu. Bezpośrednia zależność zatrudnienia tych grup zawodowych od wydatków wojennych tworzy przesłanki ich uwikłania w zależność od kompleksu militarno-prze-

mysłowego, a zatem i identyfikacji z jego celami i interesami.

3.2. W rezultacie procesów militaryzacji w minionym ćwierćwieczu nastąpiło wielokrotne zwiększenie liczebności grupy zawodowych wojskowych. Blisko połowę korpusu oficerskiego, czyli przeszło 200 tys. osób, stanowią obecnie zawodowi oficerowie, również znaczna część szeregowych i podoficerów z liczących 2,5 mln osób amerykańskich sił zbrojnych traktuje służbę wojskową jako podejmowany ochotniczo zawód (współcześnie na tych zasadach werbowany jest niemal cały personel sił lotniczych, marynarki wojennej, piechoty morskiej i sił specjalnych, zaś w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych zakłada się pełną profesjonalizację amerykańskich sił zbrojnych).

3.3. W realizację zadań militarnych zaangażowane są współcześnie w sposób trwały także inne grupy społeczno-zawodowe. W rezultacie z kompleksem militarno-przemysłowym związani są bezpośrednio (oprócz profesjonalnych wojskowych):

- właściciele i personel kierowniczy 120 tys. firm realizujących zamówienia na towary i usługi o charakterze militarnym;

- biurokratyczna oligarchia organów władz zwierzchnich i wykonawczych militarnego establiszmentu;

- cywilny personel agend rządowych, wykonujący zadania o charakterze militarnym, którego liczebność utrzymywała się w całym okresie powojennym na poziomie około 1200 tys. osób;

- przeszło 250 tys. pracowników naukowo-badawczych zaaobserbowanych doskonaleniem techniki wojennej oraz innymi pracami badawczymi i wdrożeniami o charakterze militarnym;

- przeszło 3 mln pracowników prywatnych przed-

siębiorstw przemysłowych i usługowych, zatrudnionych przy realizacji zamówień wojennych.

3.4. Długotrwała praktyka przeciwdziałania bezrobociu przy pomocy zwiększania zatrudnienia wojennego sprzyjała identyfikacji dążeń znacznej części amerykańskiego świata pracy z polityką promilitarystyczną. Ta płaszczyzna poszerzania bazy społecznej kapitalizmu amerykańskiego — nadwątlonej w latach Wielkiego Kryzysu i depresji poprzedzającej drugą wojnę światową — doprowadziła do tego, iż w amerykańskim ruchu robotniczym zdobyły decydujące znaczenie siły szczególnie wsteczne, aktywnie wspierające agresywne, „jastrzębie” grupy w łonie burżuazji amerykańskiej. Ustawiało to czołowe ośrodki ruchu zawodowego w USA w opozycji wobec sił pokojowych, dążących do odprężenia w stosunkach międzynarodowych, wobec antyimperialistycznych ruchów narodowo- i społeczno-wyzwoleńczych, a nawet i wobec dążeń postępowych sił własnego narodu, zmierzających do wykorzystania olbrzymiego potencjału ekonomicznego w celu rozwiązania pilnych potrzeb wewnętrznych społeczeństwa amerykańskiego.

4. Rezultatem jakościowych przekształceń składu, funkcji i bazy społecznej kompleksu jest istotny awans sił militarnych w strukturze politycznej Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej.

4.1. Kompleks militarno-przemysłowy jest nadal narzędziem w ręku rządzących grup wielkiej burżuazji monopolistycznej. Jest nim w większym stopniu, niż militarizm amerykański był uprzednio, spełnia bowiem funkcje przesadzające o prosperity i zyskach oraz panowaniu klasowym burżuazji amerykańskiej tak w metropolii, jak i w rozmieszczonych za granicą regionach penetracji. Jednocześnie kompleks militarno-przemysłowy zyskuje podmiotową pozycję siły ekono-

micznej i politycznej liczącej się w hierarchii burżuazyjnych grup rządzących.

4.2. Zarówno skład kompleksu militarno-przemysłowego, jak i spełniane przezeń funkcje sprawiają, iż w tej zinstytucjonalizowanej postaci militarizm zyskał współcześnie nie tylko dominującą pozycję w sferze nadbudowy, ale również rangę trwałego elementu ekonomicznej bazy systemu kapitalistycznego w USA. W nadbudowie ujawnia się to szczególnie w zaabsorbowaniu przeważającej części agend rządu federalnego i ich kierowniczego ośrodka zadaniami o charakterze militarnym oraz roli, jaką spełnia w ideologicznym jednoczeniu narodu amerykańskiego propagowanie globalnej misji antykomunistycznej Stanów Zjednoczonych. Głównymi objawami militaryzacji bazy są natomiast takie zjawiska, jak ukształtowanie przemysłu wojennego, militaryzacja postępu naukowo-technicznego oraz traktowanie wydatków wojennych jako głównego instrumentu podtrzymywania i pobudzania koniunktury gospodarki amerykańskiej.

4.3. Rangę militarizmu podnosi w istotnej mierze fakt, iż stanowi on współcześnie w USA podstawową płaszczyznę, na której dokonuje się nowy szczebel koncentracji kapitału — kształtowanie się kapitału państwowo-monopolistycznego. W tej właśnie dziedzinie wystąpiła największa identyfikacja interesów oraz najściślejsza integracja instytucji państwowych i monopolu prywatnych, najdalej zaawansowany jest proces zrastania się oligarchii rządowej z monopolistyczną i tworzenia swoistej „unii personalnej” obydwu tych oligarchii burżuazyjnych. Dowodzi to, iż współcześnie w Stanach Zjednoczonych rozwija się militarny typ kapitalizmu państwowo-monopolistycznego, który w najklasyczniejszej postaci rozwinął się najpierw w III Rzeszy niemieckiej oraz Japonii w latach trzy-

dziestych i czterdziestych. Odmienność militarnego kapitalizmu państwowo-monopolistycznego w USA od jego wcześniejszych wydań w państwach faszystowskich polega na tym, iż nie zdołał on jeszcze zmajoryzować pozostałych grup burżuazji amerykańskiej, co narzuca mu konieczność ograniczania swego rozwoju i aktywności do ram wyznaczanych przez interes dominującej nad nim oligarchii burżuazyjnej, której pozycja zależna jest nadal od cywilnych form przedsiębiorczości w kraju i za granicą. Kompleks militarno-przemysłowy stał się wprawdzie partnerem wpływającym na decyzje klasy rządzącej, ale nie dysponuje pakietem kontrolnym akcji „państwa korporacyjnego” — którym to terminem często określa się w literaturze amerykańskiej współczesne państwo amerykańskie.

5. Takie usytuowanie kompleksu militarno-przemysłowego w strukturze sił decydujących o kierunku polityki wewnętrznej i zagranicznej USA stwarza — obok czynników sprzyjających postępom militaryzacji — szanse skutecznego hamowania i ograniczania tych kierunków jego rozwoju i tych form jego aktywności, które są sprzeczne z interesem przeważającej części burżuazji amerykańskiej. Tendencje do ograniczania militaryzmu nasiliły się szczególnie na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, kiedy to w pełni ujawniły się sprzeczne z zakładanymi, a nawet groźne dla interesów różnych grup burżuazji efekty długotrwałego preferowania polityki i gospodarki wojennej przez państwo amerykańskie. Stanowi to istotną przeciwwagę dla tendencji promilitarystycznych, stwarzającą szansę częściowego ograniczania najbardziej ekspansywnych i agresywnych kierunków polityki militarnej.

Podłożem tego rodzaju dążeń są następujące zjawiska:

5.1. Sprzeczność rezultatów polityki militarnej USA z oficjalnie proklamowanymi celami umacniania obronności własnego narodu oraz utrzymywania pokojowej równowagi sił na arenie międzynarodowej. W społeczeństwie amerykańskim występują z tych pobudek przede wszystkim te środowiska inteligenckie, które są świadome negatywnych następstw dotychczasowego kierunku polityki militarnej USA dla bezpieczeństwa własnego narodu i jej sprzeczności z interesami narodów, które pod pretekstem „obrony” są wyniszczane przez amerykańskie siły zbrojne. Szczególnie aktywne formy przybiera opozycja części studenckiej młodzieży amerykańskiej, bezpośrednio zagrożonej wystawianiem jej życia i zdrowia na szwank w wojnach, których celowość i skuteczność są co najmniej wątpliwe.

Awanturniczość polityki militarnej USA wzmacnia tendencje do faktycznego rozluźniania się sojuszków wojskowych głównych państw imperialistycznych. U źródeł tego procesu tkwią obawy burżuazji państw sojuszniczych przed wplątaniem się w akcje wojenne prowadzone wyłącznie w interesie kapitału amerykańskiego. W rezultacie rośnie osamotnienie USA na wszystkich teatrach prowadzonych przez ten kraj otwartych i ukrytych działań wojennych. Sytuacja ta różni się diametralnie od lat „zimnej wojny”, kiedy to poczynania imperializmu amerykańskiego w Grecji, Korei czy Ameryce Łacińskiej cieszyły się akceptacją i poparciem całego w istocie obozu kapitalistycznego.

5.2. Połowiczne rezultaty wspierania ekspansji ekonomicznej monopoli amerykańskich na terenie innych krajów przy pomocy środków militarnych. Ujawnia się to w nieskuteczności tłumienia ruchów narodowyzwoleńczych przy pomocy bezpośrednich i pośrednich

interwencji zbrojnych, czego efektem jest powstrzymanie się od stosowania tradycyjnych środków przemocy wobec ostatnich przejawów likwidacji samowolnego penetrowania przez monopole amerykańskie gospodarki Chile, Peru, Libii, a w ślad za nimi i innych państw rozwijających się. Utrzymywanie zimnowojennych restrykcji wobec wymiany handlowej z państwami socjalistycznymi budzi opory zainteresowanej w ich przełamaniu części firm amerykańskich, tym bardziej że powoduje to tracenie możliwości obustronnie korzystnej wymiany na rzecz konkurencyjnych firm zachodnioeuropejskich i japońskich. Tendencje te utrwala ujawnienie się w postaci kryzysu dolara faktu, iż koszty wspierania przez rząd federalny imperialistycznej ekspansji monopoli amerykańskich są dużo większe niż napływające do USA zyski z zagranicy; w ostatecznym rachunku są one więc nieopłacalne dla burżuazji związanej z przedsiębiorczością na terenie Stanów Zjednoczonych.

Rozwój nowych form ekspansji zagranicznej monopoli USA, polegających na szerszym rozwoju przemysłu przetwórczego oraz wchodzeniu w spółki z miejscowym kapitałem państwowym i prywatnym, może pozwolić na częściowe i okresowe zmniejszenie roli militarizmu amerykańskiego w tej dziedzinie.

5.3. Wytracanie przewagi technologicznej Stanów Zjednoczonych nad pozostałymi krajami kapitalistycznymi w rezultacie koncentracji prac naukowo-badawczych na zadaniach militarnych. Powoduje to względne zacofanie wielu dziedzin przemysłu cywilnego oraz konkurencyjność produktów japońskich i zachodnioeuropejskich wobec amerykańskich na rynkach światowych, z rynkiem północnoamerykańskim włącznie. Nie potwierdzają się opinie usprawiedliwiające militarzację nauki w USA płynącymi stąd wtórnie pożytkami

mi dla postępu technologicznego w cywilnych działach gospodarki; liczne wypowiedzi zaniepokojonych tym faktem naukowców i byznesmenów amerykańskich wskazują na występowanie istotnych barier utrudniających wykorzystanie „rewolucji w uzbrojeniu” do celów cywilnych.

5.4. Negatywne skutki długotrwałego podtrzymywania i pobudzania koniunktury gospodarki amerykańskiej przy pomocy wydatków wojennych, odczuwane w pierwszym rzędzie przez masy pracujące i tę część byznesu, która nie czerpie bezpośrednich i pośrednich zysków z wydatków wojennych oraz operacji zagranicznych. Nie sprawdziły się hipotezy tych burżuazyjnych ekonomistów, którzy w wydatkach militarnych upatrywali skuteczne lekarstwo na tendencje recesyjne w gospodarce kapitalistycznej; mimo przeznaczania na ten cel w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych około 10% dochodu narodowego, tendencje recesyjne w gospodarce amerykańskiej nie zostały zlikwidowane, a tylko złagodzone. Jednocześnie następstwem długotrwałego podtrzymywania i pobudzania koniunktury przy pomocy wydatków wojennych było pogarszanie się warunków działalności przedsiębiorstw związanych z produkcją na cywilny rynek wewnętrzny, co powodowało wewnętrzne rozkojarzenie motywów skłaniających właścicieli tych przedsiębiorstw do popierania lub ograniczania kompleksu militarno-przemysłowego.

Kryzys, jaki przeżywają Stany Zjednoczone od połowy 1969 r., ujawnił, iż stadium, w którym wydatki militarne podtrzymywały i pobudzały koniunkturę gospodarczą, należy do przeszłości. Zmusza to kierownicze koła rządzącej oligarchii do poszukiwania innych instrumentów łagodzenia skutków depresji i przywracania funkcjonalności amerykańskiego systemu ekonomicznego.

5.5. Ograniczona skuteczność zatrudnienia wojennego jako środka utrzymania „pokoju klasowego”. Skoncentrowanie przeważającej części środków materialnych, uwagi i aktywności władz federalnych na zadaniach militarnych spowodowało zaniedbanie wewnętrznych problemów socjalnych. Doprowadziło to do autentycznego zacofania USA w stosunku do większości innych wysoko rozwiniętych państw kapitalistycznych w takich istotnych dziedzinach, jak zabezpieczenie powszechnej opieki lekarskiej, pomoc dla bezrobotnych i niezdolnych do pracy, likwidacja stref chronicznego bezrobocia i niedostatku, rozwiązywanie problemów budownictwa, komunikacji publicznej i ochrony naturalnego środowiska człowieka. Gospodarka wojenna nie tylko nie sprzyjała likwidacji trudnych problemów, ale potęgowała wszystkie te negatywne zjawiska. Do początku lat sześćdziesiątych były one tylko wstydliwymi mankamentami kompromitującymi to najbogatsze mocarstwo świata; w następnych latach stały się zapalnym źródłem buntów społecznych oraz przyczyną politycznej dezintegracji narodu amerykańskiego. Jednocześnie — związany z eskalacją wojny w Indochinach oraz kryzysem przełomu lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych — szybki wzrost kosztów utrzymania i opodatkowania zarobków w drugiej połowie lat sześćdziesiątych spowodował natężenie walki strajkowej robotników amerykańskich, oponujących przeciwko przerzucaniu na nich głównego ciężaru kosztów militarizmu.

Przewidywanie dalszego biegu polityki państwa amerykańskiego wymaga uwzględniania zarówno tendencji promilitarystycznych, jak i antymilitarystycznych, dokonywania stałego bilansu tych sił, a zatem

i możliwości narzucania korzystnych dla siebie rozwiązań politycznych i ekonomicznych.

W rachunku tym nie może zabraknąć również sił antyimperialistycznych, najbardziej dotychczas skutecznie blokujących z zewnątrz globalne aspiracje kół agresywnych w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej. Ich trzon stanowią państwa socjalistyczne, których potęga jest podstawowym oparciem dla tych narodów i ruchów społecznych, dla których militarna agresywność USA stanowi aktualne bądź potencjalne zagrożenie.

PRZYPISY

Przypisy do wstępu

¹ Por. *Congressional Record — Senate* z 23 VI 1969.

² *U.S. News and World Report* z 28 XII 1970, s. 20—21.

³ Zbliżone do USA odsetki mężczyzn w wieku od 18 do 45 lat pod bronią mają takie militarystyczne państwa, jak Portugalia — 10⁰%, Grecja — 8⁰% i Turcja — 7,1⁰%. W wysoko rozwiniętych państwach kapitalistycznych odpowiednie dane wynosiły: Francja — 4,7⁰%, Wielka Brytania — 3,5⁰%, NRF — 4⁰%, Włochy — 3,6⁰%, Australia — 3,5⁰%, Japonia — 1⁰%. (Por. *Revue de Defense Nationale*, grudzień 1969, tabela V).

⁴ E. Knoll, J. N. McFadden (Eds): *American Militarism* — 1970, New York 1969, s. 11.

⁵ Por. S. Fabricant: *The Trend of Government Activity in the United States since 1900*. National Bureau of Economic Research, Inc., New York 1952, s. 187; S. Alsop: *The Center. People and Power in Political Washington*. New York, Evanston, and London 1968, s. 253.

Przypisy do rozdziału pierwszego

¹ D. D. Eisenhower: *The White House Years. Waging Peace 1956—1961*. London 1966, s. 616.

² R. N. Ginsburgh: *U. S. Military Strategy in the Sixties*. New York 1965, s. 25.

³ J. S. Tompkins: *The Weapons of World War III. The Long Road Back from the Bomb*. Wyd. ros.: *Orużije tritiej mirowoj wojny*, Moskwa 1969, s. 233.

⁴ Por. H. C. Engelbrecht i F. C. Hanigham: *Handlarze śmierci*

cią. *Zarys rozwoju handlu i przemysłu wojennego*. Warszawa 1950, s. 31 i nn.

⁵ Tamże, s. 214 i nn.; oraz J. Raymond: *Pentagon*. Warszawa 1966, s. 281—283.

⁶ W Wielkiej Brytanii przeznaczano na cele wojenne od 14,9 do 84,3% wydatków państwa, w Niemczech — od 17 do 49%, we Francji — od 21,5 do 27% (por. M. I. Burłakow: *Wojennoje potrebieńie i kapitalistyczskoje wosproizwodstwo*. Moskwa 1969, s. 22, tabela 4).

⁷ *Business Week* z 10 XI 1959.

⁸ D. D. Eisenhower, op. cit., s. 615.

⁹ „Nazywa się nas podejrzanymi ludźmi — oburzał się William Allen, prezes Boeing Company — ale my jesteśmy tylko patriotami”. Etwood, prezes North American Rockwell Corporation, twierdzi: „Dopóki działamy jako korporacja amerykańska i dopóki rząd USA mówi nam, że potrzebny jest mu sprzęt wojenny, bylibyśmy niewybaczalnie złymi obywatelami, gdybyśmy nie mogli zapewnić mu niezbędnych dostaw”. (*Zeszyty Teoretyczno-Polityczne*, nr 9/1969, s. 75—76).

¹⁰ W. F. Craven and J. L. Cate (Eds): *The Army Air Forces in World War II*. Chicago 1955. Vol. 6., *Men and Plane*, s. 307.

¹¹ Por. S. Dalin: *Kapitalizm państwowo-monopolistyczny a gospodarka wojenna w USA*, Warszawa 1963, s. 136—137.

¹² Zestawiono na podstawie: J. M. Blair i inni: *Economic Concentration and World War II*. Wyd. ros.: *Ekonomiczeskaja koncentracja i wtoraja mirowaja wojna*. Moskwa 1948, s. 51; W. Onuszkina: *Atomnyj biznes amerykanskich monopolii*. Moskwa 1960, s. 7.

¹³ Por. J. M. Blair i inni, op. cit., s. 63—64; W. Adams, H. M. Gray: *Monopoly in America. The Government as Promoter*. New York 1955, s. 117.

¹⁴ C. Phillips: *The Truman Presidency. The History of a Triumphant Succession*. New York, London 1966, s. 102.

¹⁵ D. Shearer: „Reorganizing the Lines of Power”, *The Nation* z 19 V 1971, s. 621.

¹⁶ C. Phillips, op. cit., s. 106.

¹⁷ Por. *The Nation* z 17 V 1971, s. 621.

¹⁸ *Survey of Current Business*, April 1970, s. 36.

¹⁹ J. S. Tompkins, op. cit., s. 233—234.

²⁰ Norman Cousins, wydawca *Saturday Review of Literature*, znany przeciwnik komunizmu, przyznał, że „zimna wojna się zaczęła, zanim gorąca wojna dobiegła końca. Ludzie z Hiro-

szymy nie byli więc ostatnimi ofiarami drugiej wojny światowej, lecz pierwszymi ofiarami rozgrywki o przewagę sił między USA i Związkiem Radzieckim". (Cyt. za R. Jungk: *Jaśniej niż tysiąc słońc. Losy badaczy atomu*. Warszawa 1967, s. 162, przypis). Udokumentowaniu tej tezy poświęcona jest praca G. Alperowitza: *Atomic Diplomacy: Hiroshima and Potsdam. The Use of the Atomic Bomb and the American Confrontation with Soviet Power*. New York 1965.

²¹ R. Jungk, op. cit., s. 191.

²² S. Dalin, op. cit., s. 118.

²³ G. McGovern: Przedmowa do książki J. M. Swomleya: *The Military Establishment*. Boston 1964, s. VII—VIII.

²⁴ Zestawiono na podstawie: S. Fabricant, op. cit., s. 180—181; *Economic Report of the President*. Washington 1968, s. 234; *The Budget of the United States Government. Fiscal Year 1969*. Washington 1970; *U. S. News and World Report* z 21 VI 1971, s. 30.

²⁵ *U. S. News and World Report* z 21 VI 1971, s. 30.

²⁶ Por. M. Janowitz: *The Professional Soldier. A Social and Political Portrait*. Glencoe 1961, s. 54; S. P. Huntington: „Power, Expertise and the Military Profession”, w: *American Defense Policy*. Baltimore 1965, s. 184; *The Atlantic*, April 1969.

²⁷ Por. *Newsweek* z 29 III 1971, s. 18.

²⁸ *U. S. News and World Report* z 4 X 1971, s. 32, oraz z 24 X 1971, s. 32.

²⁹ *Newsweek*, nr 35, 1969.

³⁰ *The American Almanac for 1970. U. S. Book of Facts, Statistics and Information*. New York 1970, s. 246, tabela 359.

³¹ Obliczono na podstawie zestawienia opublikowanego w pracy M. I. Burlakowa, op. cit. (s. 253—255). Powyższe wyliczenia obejmują jedynie bezpośrednie nakłady ujawnione w budżecie w pozycji „obrona narodowa”, pomijają zaś znaczne sumy ulokowane w innych działach budżetu federalnego, które są jednak powszechnie uwzględniane przez autorów amerykańskich przy podliczaniu kosztów wojen „przeszłych, obecnych i przyszłych”. Dołącza się tu takie pozycje, jak wydatki na cele kosmiczne, obsługa długu publicznego (który powstał z pożyczek zaciąganych przez rząd federalny na pokrycie wydatków militarnych, przekraczających w okresach wzmożonych zbrojeń rozmiary wpływów budżetowych) oraz zaopatrzenie weteranów wojennych. Potrzebę zaliczania również i tych pozycji do łącznych wydatków militarnych USA stwierdzają jednoznacznie

uczestnicy konferencji kongresmenów i naukowców na temat budżetu militarnego na rok 1970 (por. E. Knoll, J. N. McFadden (Eds): *American Militarism — 1970*. New York 1969, s. 86). Pełne zestawienie tych wszystkich wydatków militarnych USA w latach 1948—1970 znajduje się w tabeli 5.

³² Zestawiono na podstawie: *Federal Economic Policy 1945—1965*, Washington 1966, ss. 14, 15 i 70; *Federal Economic Policy 1945—1967*. Second edition, July 1967, s. 81; *Federal Economic Policy*. Fourth edition, February 1969, s. 112—113 i 120.

³³ Zestawił (na podstawie *The Economic Almanac 1967—1968*) S. L. Wygodskij: *Sowremiennyj kapitalizm (opyt teoreticzeskogo analiza)*. Moskwa 1969, s. 329, tablica 36.

³⁴ *U. S. News and World Report* z 31 I 1972, s. 27.

³⁵ Tamże, 28 II 1972, s. 26.

³⁶ Por. tamże, 29 V 1972, s. 29.

³⁷ Por. M. I. Burlakow, op. cit., s. 79—80, tablica 17.

Przypisy do rozdziału drugiego

¹ Por. W. W. Kaufmann: *The McNamara Strategy*. New York, Evanston, and London 1964, s. 171.

² Nowy układ przewidywał następujące działy budżetu wojennego: 1) strategiczne siły uderzeniowe; 2) siły zbrojne ogólnego przeznaczenia; 3) obrona przeciwlotnicza i przeciwrakietowa kontynentu północnoamerykańskiego; 4) wojska rezerwowe wszystkich służb; 5) siły i środki strategicznych przerzutów sił zbrojnych; 6) prace naukowo-badawcze i konstrukcyjne; 7) obrona cywilna; 8) uposażenie kadry; 9) zabezpieczenie materiałowo-techniczne; 10) wydatki administracyjne. (Por. R. N. Ginsburgh, op. cit., s. 39—40 oraz *Air Force*, February 1963).

³ Por. J. Raymond, op. cit., s. 311—312; S. Alsop, op. cit., s. 127 i nn.

⁴ Por. *Military Cold War Education and Speech Review Policies. Report by Special Preparedness Subcommittee of the Committee on Armed Services United States, Senate/87th Cong., Second Session*. Washington 1962.

⁵ W. W. Kaufmann, op. cit., s. IX.

⁶ C. R. Mollenhoff: *The Pentagon. Politics, Profits and Plun-*

der. Wyd. ros.: *Pentagon. Politika, pribyli i afiery*. Moskwa 1969, s. 35.

⁷ Por. L. B. Kirkpatrick, Jr.: *The Real CIA*. New York, London 1968.

⁸ Por. S. Smith: *Anatomy of the State Department*. Boston 1967, s. 92 i nn.

⁹ *International Herald Tribune* z 19 IV 1971.

¹⁰ W. J. Barnds: „Intelligence and Foreign Policy: Dilemmas of a Democracy”, *Foreign Affairs*, January 1969, s. 282 i nn.

¹¹ *International Herald Tribune* z 19 IV 1971.

¹² Por. *Realite*, November 1970.

¹³ *Minority of One*, April 1967.

¹⁴ Por. W. J. Barnds, op. cit.; S. Alsop, op. cit., s. 213 i nn.

¹⁵ Por. *Trade Expansion Act of 1962*. U. S. Code. Suppl. IV, vol. 1, Titles 1—25, § 1862 (b). Washington 1963, s. 757.

¹⁶ *United States Government Organization Manual 1965—1966*, Washington 1966, s. 462.

¹⁷ Por. E. S. Griffith: *The American System of Government*. New York 1959, s. 113.

¹⁸ Por. *Realite*, November 1970.

¹⁹ Por. H. S. Truman: *Memoirs*, New York 1956, vol. 2; *Years of Trial and Hope*, s. 60.

²⁰ Por. *Department of State News Letter*, February 1969, s. 6—7.

²¹ *International Herald Tribune* z 22 I 1970.

²² J. Osborne: „Kissinger and Rogers” w *The New Republic* z 27 III 1971, s. 13—14.

²³ Tamże.

²⁴ W. W. Rostow: *The United States in the World Arena*. New York, 1960, s. 48.

²⁵ A. S. Miller: „The Rise of the Techno-Corporate State in America”. *Bulletin of the Atomic Scientist*, January 1969.

²⁶ J. W. Fulbright: *The Arrogance of Power*. Wyd. ros.: *Samonadiejannost siły*. Moskwa 1967, s. 52 i nn.

²⁷ Tamże, s. 116.

²⁸ Por. J. K. Galbraith: *How to Control the Military*. New York 1969, s. 30; E. S. Griffith, op. cit., s. 114.

²⁹ Por. K. Nowak: *System prezydencki Stanów Zjednoczonych*. Toruń 1969, s. 91—92.

³⁰ Po śmierci Riversa funkcję przewodniczącego objął (na zasadzie starszeństwa) kongresman z Luizjany, F. Edward Hébert, równie zaciekły jak jego poprzednik zwolennik agre-

sywnej polityki. *Time* przytacza wypowiedzi Héberta, które nie pozostawiają złudzeń co do jego postawy: „Należy bombardować i zniszczyć wszystkie siły przeciwnika. Gdyby Pentagon usłuchał nas, walczył bezwzględnie i zburzył port w Hajfongu, to osiągnąłby zwycięstwo w Wietnamie”. Propozycje redukcji zbrojeń Hébert uważa za zwykłą demagogię, a ograniczenie wydatków militarnych na rzecz zwiększenia nakładów na cywilne potrzeby wewnętrzne wydaje mu się zbędne, gdyż „mamy wszystkiego pod dostatkiem”. (Por. *Time* z 11 I 1971, s. 8—9).

³¹ Por. *Look* z 26 VIII 1969.

³² Por. R. E. Lapp: *The Weapons Culture*, New York 1968.

³³ *Progressive*, February 1969.

³⁴ Por. J. K. Galbraith, op. cit., s. 72 i nn.

³⁵ V. Perlo: *Militarism and Industry. Arms Profiteering in the Missile Age*, Wyd. ros.: *Militarizm i promysliennost*. Moskwa 1963, s. 91.

³⁶ Por. *American Defense Policy*. Baltimore 1965, s. 186 i nn.; E. S. Griffith, op. cit., s. 111.

³⁷ M. Janowitz, op. cit., s. 10.

³⁸ M. Janowitz: *Sociology and the Military Establishment*. New York 1959, s. 16.

Przypisy do rozdziału trzeciego

¹ D. D. Eisenhower: op. cit., 1966, s. 615.

² P. A. Baran i P. M. Sweezy: *Kapitał monopolistyczny. Szkice o amerykańskim systemie gospodarczym i społecznym*. Warszawa 1968, s. 261—263.

³ Zaliczanie do sfery produkcji wojennej całokształtu produkcji nabywanej przez siły zbrojne i inne agendy militarne znajduje uzasadnienie i jest powszechnie przyjęte w literaturze naukowej. „Produkcja militarna — piszą F. Awramczuk i J. Własiewicz — obejmuje produkcję techniki bojowej — broni, urządzeń wojskowych, budowę lotnisk, baz marynarki wojennej, baz raketowych, jak również wytwarzanie innych (w tym i spożywczych) towarów przeznaczonych dla sił zbrojnych oraz w celu przygotowania i prowadzenia działań wojennych. Cała ta produkcja idzie na bezproduktywne spożycie militarne” (F. Awramczuk, J. Własiewicz: *Militaryzacja ekonomiki i obostrzenie przeciworeczij imperializmu*. Moskwa 1962, s. 34). Podobnie traktuje ten problem L. Urban: *Kapitalizm a rozbrojenie*, Warszawa 1967, s. 135—136.

⁴ M. I. Burlakow, op. cit., s. 57, tablica 12.

⁵ E. Benoit: „Affording Disarmament. An Analysis, A Model, Some Proposals”. *Columbia University Forum*, Winter 1962, s. 6.

⁶ W. P. Wasin: *Imperialistyczny militarizm — ugroza człowieczeństwu*. Minsk 1970, s. 167, tablica 17.

⁷ Por. *Missiles and Rockets*, nr 3/1963, s. 12.

⁸ J. S. Tompkins, op. cit., s. 234.

⁹ Por. *Congressional Record* z 26 VI 1963, s. A 4066.

¹⁰ W. A. Morozow: *Razorużenie i problema kapitalistycznego rynku*. Moskwa 1964, s. 92.

¹¹ Por. J. S. Tompkins, op. cit., s. 83.

¹² Por. H. Still: *Will the Human Race Survive?*, New York 1966, s. 146 i nn.; *U. S. News and World Report* z 11 VI 1954; *Atomic Energy Newsletter* z 10 I 1956; *Nucleonics*, March 1959, s. 18.

¹³ Por. E. Ginzberg (ed.): *Technology and Social Change*, New York, and London 1964, s. 35.

¹⁴ Por. *Business Week* z 28 X 1967, s. 45.

¹⁵ *Economic Impact of the Vietnam War*. Washington 1967, s. 80—81.

¹⁶ V. Perlo: *Imperium wielkiego kapitału finansowego*. Warszawa 1960, s. 416.

¹⁷ Por. I. I. Bieglów: *SSZA — sobstwiennost i włast*. Moskwa 1971, s. 34 i nn.

¹⁸ Zestawiono na podstawie: W. L. Baldwin: *The Structure of the Defense Market, 1955—1964*. Durham 1967, s. 9; M. J. Peck and F. M. Scherer: *The Weapons Acquisition Process*. Boston 1962, s. 139; *Congressional Quarterly Weekly Report* z 24 V 1968, s. 8—9; R. J. Barnet, op. cit., s. 102; *Mirowaja ekonomika i mieźdunarodnyje odnoszenija*, nr 8, 1971, s. 155.

¹⁹ Por. J. M. Swomley, op. cit., F. J. Cook: *Dżagannatha. Państwo wojny*. Warszawa 1962.

²⁰ Zestawiono na podstawie: R. E. Lapp, op. cit., s. 186—187; *U. S. News and World Report* z 21 IV 1969, s. 63; *Mirowaja ekonomika i mieźdunarodnyje odnoszenija*, nr 8, 1971, s. 156. Kolejność poszczególnych dostawców Pentagonu na liście czołowych monopolii amerykańskich według *Fortune*, May 1969. Obliczenie procentowego udziału produkcji wojennej w globalnej produkcji poszczególnych monopolii wg M. I. Burlakowa, op. cit., s. 259—260.

²¹ Za *Enterprise*, wg *Forum* nr 4, 1969.

- ²² W. L. Baldwin, op. cit., s. 75.
- ²³ V. Perlo: *Militarism and Industry*. Wyd. ros.: *Militarizm i promyszlennost*. Moskwa 1963, s. 254.
- ²⁴ *Business Week* z 15 V 1971, s. 41–42.
- ²⁵ *Time* z 20 I 1958, s. 51.
- ²⁶ N. Mariew: *Podwodno-rakietnyj biznes Dżeneral Dajne-miks*. Moskwa 1967, s. 17.
- ²⁷ Zob. C. R. Mollenhoff, op. cit., s. 187 i nn.
- ²⁸ Por. *The Nation* z 17 V 1971, s. 529–630.
- ²⁹ V. Perlo: *Militarism...*, op. cit., s. 106.
- ³⁰ *Atomic Energy Newsletter* z 12 VIII 1959.
- ³¹ J. S. Allen określa przemysł atomowy jako „produkt zra-stania państwa z monopolami w skali całego kraju” (por. J. S. Allen: *Atomic Imperialism*. New York 1952, s. 5).
- ³² Na temat korzyści osiąganych dzięki temu przez General Electric por. V. Perlo: *Militarism...*, op. cit., s. 36–37.
- ³³ „Zaprowadziłem go (wiceprezesa General Electric — przyp. M. G.) na spotkanie z p. Gatesem, ministrem marynarki — zeznał admirał Fechtler. — Następnie zaprowadziłem go na rozmowę z admirałem Burke, z którym dotychczas się nie spo-tykał. Później zaś doprowadziłem do spotkania z szefem Biura Okrętowego. Jednakże nie towarzyszyłem przy tej rozmo-wie, ponieważ w biurach tych zawierane są kontrakty, ja na-tomiast jak najstaranniej unikałem obecności w pokoju, gdzie prowadzone są jakiekolwiek rozmowy na temat kontraktów” (cyt. za F. J. Cook, op. cit., s. 122).
- ³⁴ *Newsweek* z 3 V 1965.
- ³⁵ Por. V. Perlo: *Militarism...*, op. cit., s. 49 i nn.
- ³⁶ Por. C. R. Mollenhoff, op. cit., s. 160 i nn.
- ³⁷ Na konieczność istnienia tego podglebia zwracał uwagę W. I. Lenin polemizując z Bucharinem, wysuwającym koncep-cję czystego imperializmu. „Czysty imperializm bez podstawo-wej bazy kapitalizmu nigdy nie istniał, nigdzie nie istnieje i nigdy nie będzie istniał — twierdził kategorycznie Lenin. — Jest to niesłuszne uogólnienie tego wszystkiego, co mówiono o syndykatach, kartelach, trustach i kapitalizmie finansowym, kiedy kapitalizm finansowy przedstawiano w ten sposób, jak gdyby nie miał on pod sobą żadnych fundamentów dawnego kapitalizmu”. (Por. W. I. Lenin: *Dzieła*, t. 29, s. 153–154).
- ³⁸ Zestawiono na podstawie *Moody's Industrials*. New York 1946–1967.
- ³⁹ Por. *American Economic Review*, May 1968, s. 435.

- ⁴⁰ Zestawiono na podstawie *Fortune* z lat 1958—1968.
- ⁴¹ Por. *Economic Notes*, December 1966, s. 9.
- ⁴² Zestawienie W. M. Szundijewa: *Gosudarstwo i nakopienie kapitału w SSZA*, Moskwa 1967, s. 130—131.
- ⁴³ Cyt. za C. W. Mills: *Elita władzy*. Warszawa 1961, s. 181—182.
- ⁴⁴ Por. J. M. Swomley, op. cit., s. 170. Podobną opinię wyrażają w tej materii P. A. Baran i P. M. Sweezy, op. cit., s. 262.
- ⁴⁵ Por. R. J. Barnett, op. cit., s. 88.
- ⁴⁶ Terminu tego, jako lepiej oddającego istotę nowego zjawiska niż pojęcie „kompleks militarno-przemysłowy”, używa radziecki badacz tej problematyki, prof. G. N. Cagołow. (Por. artykuł tegoż autora: „Wojenno-promyszlennyj kompleks: niekatoryje obszeczije aspekty”, *SSZA: Ekonomika—politika—ideologija*, nr 11, 1970, s. 27).
- ⁴⁷ Dowodem niewykorzystania mocy produkcyjnych przemysłu raketowego jest wyższy wskaźnik bezrobocia w tych ośrodkach, który wynosił w maju 1971 roku od 9 do 13%, wobec przeciętnej krajowej 6,2% (por. *U. S. News and World Report* z 14 VI 1971, s. 71).

Przypisy do rozdziału czwartego

- ¹ Por. E. J. Bregiel (red.): *Imperializm i krizis mirowego kapitalizmu*. Moskwa 1968, s. 371—372.
- ² J. K. Galbraith: *American Capitalism. The Concept of Countervailing Power*. Boston 1956, s. 108.
- ³ A. H. Hansen: *The Postwar American Economy. Performance and Problems*. New York 1964, s. 4.
- ⁴ Por. W. I. Lenin: *Imperializm jako najwyższe stadium kapitalizmu*. Dzieła, t. 22, Warszawa 1950, s. 240 i nn.; E. Warga: *Kapitalizm XX wieku*. Warszawa 1962; J. M. Gillman: *Kryzys amerykańskiej prosperity*. Warszawa 1969; A. M. Rumjancew, S. M. Mieńszykow, G. B. Ardajew (red.): *Sowremiennyje cikły i krizisy*. Moskwa 1967; S. L. Wygodskij: *Sowremiennyj kapitalizm*. Moskwa 1969, s. 494 i nn.
- ⁵ A. H. Hansen, op. cit., s. 3.
- ⁶ Zestawiono na podstawie: W. L. Warner (Ed.): *The Emergent American Society. Large-Scale Organizations*. New Haven and London 1967, s. 599; F. M. Bator: *The Question of Government Spending. Public Needs and Private Wants*. New York and London 1967, s. 126—127; *The Economic Almanac*

- 1964, s. 116 i 417; *The American Almanac for 1970*, s. 310 i 377; *U. S. News and World Report* z 4 I 1971, s. 8—9; *U. S. News and World Report* z 1 III 1971, s. 18.
- ⁷ Por. *The Economic Almanac 1964*. Washington 1964, s. 116 i 417.
- ⁸ J. K. Galbraith: *American Capitalism...*, op. cit., s. 65.
- ⁹ *The Economic Almanac 1964*, op. cit., s. 160.
- ¹⁰ Zestawił R. A. Faramazjan: *SSZA: Militarizm i ekonomika*. Moskwa 1970, s. 265.
- ¹¹ D. D. Eisenhower: *The White House Years...*, op. cit., s. 615.
- ¹² Por. *Federal Economic Policy 1945—1965*. Washington 1966, s. 14—15.
- ¹³ Zestawił M. I. Burlakow, op. cit., s. 222, tabela 51.
- ¹⁴ Por. *Federal Economic Policy 1945—1967*. Washington 1967, s. 74.
- ¹⁵ *U. S. News and World Report* z 19 IV 1971, s. 16.
- ¹⁶ Por. *Economic Impact of the Vietnam War*. Washington 1967, s. 45; *U. S. News and World Report* z 8 VII 1968, s. 73.
- ¹⁷ Por. R. A. Faramazjan, op. cit., s. 269.
- ¹⁸ Por. *Fortune*, February 1947, s. 34.
- ¹⁹ J. K. Galbraith: *American Capitalism...*, op. cit., s. 66.
- ²⁰ Por. *Time* z 8 V 1972, s. 19.
- ²¹ Zestawiono na podstawie: *The American Almanac for 1970*, Washington 1970, s. 377; *Mirowała ekonomika i międzynarodnyje otnoszenija*, nr 7/1969, s. 154.
- ²² Por. G. Siskind: *Keynesism a gospodarka amerykańska*, Warszawa 1961, s. 72.
- ²³ J. K. Galbraith: *American Capitalism...*, op. cit., s. 3 i nn.
- ²⁴ Por. *International Herald Tribune* z 30 I 1968.
- ²⁵ J. W. Fulbright: *The Arrogance of Power*, op. cit., s. 137—138.
- ²⁶ Por. E. A. Johnson, H. E. Kross: *The American Economy. Its Origins, Development, and Transformation*. Englewood Cliffs 1960, s. 412.
- ²⁷ J. K. Galbraith: *American Capitalism...*, op. cit., s. 65.
- ²⁸ Zestawienie wg M. I. Burlakow, op. cit., s. 207, tabela 46.
- ²⁹ J. K. Galbraith: *The New Industrial State*. Boston 1967, s. 229.
- ³⁰ M. L. Weidenbaum: *The Modern Public Sector. New Ways of Doing the Government Business*. New York, London 1969, s. V—VI.
- ³¹ Tamże, s. 36, tabela 2—1.

³² Zestawiono na podstawie: *The American Almanac for 1970*, Washington 1970, s. 312; *Survey of Current Business*, February 1969, s. 14.

³³ Por. *New University Thought*, Special Issue 1966/1967.

³⁴ *Mirowaja ekonomika i mieżdunarodnyje odnoszenija*, nr 11, 1971, s. 153.

³⁵ Por. Ch. R. DeCarlo: „Perspectives on Technology”, w E. Ginzberg (Ed.): *Technology and Social Change*. New York and London 1964, s. 34.

³⁶ Por. *Economic Impact of the Vietnam War*, op. cit., s. VII.

³⁷ M. Kalecki: *Z ostatniej fazy przemian kapitalizmu*. Warszawa 1968, s. 54—55.

³⁸ *Archiw Marksa i Engelsa*, t. IV, s. 29.

³⁹ J. M. Gillman, op. cit., s. 32.

⁴⁰ Por. K. Marks: *Kapitał*. Warszawa 1950, t. I, s. 480.

⁴¹ L. B. Boudin: *The Theoretical System of Karl Marx*. Cyt. za J. M. Gillman, op. cit., s. 50.

⁴² J. M. Gillman, op. cit., s. 253.

⁴³ *The Annals of the American Academy of Political and Social Science. Meaning of the 1952 Presidential Election*, s. 45.

⁴⁴ Por. A. H. Hansen, op. cit., s. 5 i nn.

⁴⁵ Por. E. Wurga: *Izmienienija w ekonomikie kapitalizma w itogie wtoroj mirowoj wojny*. Moskwa 1946, s. 70 i nn.; F. Awramczuk, J. Własiewicz, op. cit., s. 34 i nn.; E. A. Archipcew: *Militaryzacja ekonomiki i jejo wlijanie na kapitalistyczne wosproizwodstwo*. Leningrad 1963; M. I. Burlakow, op. cit., s. 181 i nn.; R. A. Faramazjan, op. cit., s. 283 i nn.

Przypisy do rozdziału piątego

¹ J. Raymond, op. cit., s. 286.

² *New York Times* z 11 II 1959.

³ J. K. Galbraith: *How to Control the Military*, op. cit., s. 55.

⁴ Por. *The Employment Act of 1946* (cyt. za J. Tomala: *Podstawy polityki wzrostu gospodarczego Stanów Zjednoczonych A. P.*, Poznań 1968, s. 71).

⁵ J. M. Gillman, op. cit., s. 344—345.

⁶ Por. tamże, s. 155.

⁷ A. Smithies: „Economic Welfare and Policy”, opublikowane w pracy zbiorowej pt. *Economic and Public Policy*. Washington 1955, s. 12.

- ⁸ *Harper's Magazine*. February 1944, s. 200.
- ⁹ Por. J. Tobin: „Can the U. S. Avoid Depressions and Inflation? Fiscal Policies”, opublikowane w pracy zbiorowej pt. *The Changing American Economy*. New York — London 1967, s. 141.
- ¹⁰ A. H. Hansen: *The American Economy*. New York 1957, s. 89.
- ¹¹ Por. J. Tomala, op. cit., s. 71—72.
- ¹² H. Lumer: *Is Full Employment Possible?* New York 1962, s. 63.
- ¹³ S. Zawadzki: *Państwo dobrobytu. Doktryna i praktyka*. Warszawa 1970, s. 348—349.
- ¹⁴ H. Lumer, op. cit., s. 75.
- ¹⁵ Zestawiono na podstawie: *Economic Notes*, April 1957, s. 6; August 1967, s. 2; September 1968, s. 2; K. Marzani, V. Perlo: *Dollars and Sense of Disarmament*. Wyd. ros.: *Dolary a rozorużenije*. Moskwa 1961, s. 63—64; *Disarmament and the Economy*. New York — Evanston — London 1963.
- ¹⁶ Por. R. J. Barnet, op. cit., s. 40.
- ¹⁷ H. Laski: *Liberty in a Modern State*, New York 1948, s. 33—34.
- ¹⁸ *The American Almanac for 1970*, s. 249.
- ¹⁹ Por. *U. S. News and World Report* z 5 X 1970, s. 41.
- ²⁰ Obliczono na podstawie *The American Almanac for 1970*, op. cit., s. 250.
- ²¹ Por. *Technology and Social Change*. New York — London 1964, s. 35.
- ²² M. L. Weidenbaum: „Problem of Adjustment for Defense Industries”, opublikowane w pracy zbiorowej pt. *Disarmament and the Economy*, op. cit., s. 79.
- ²³ Por. *Monthly Labor Review*, September 1963, s. 1027.
- ²⁴ E. Benoit: „The Disarmament Model”, opublikowane w *Disarmament and the Economy*, op. cit., s. 46—47.
- ²⁵ Tamże, s. 48.
- ²⁶ Por. *Newsweek* z 9 VI 1969.
- ²⁷ L. Urban, op. cit., s. 122. (Fakt, iż burżuazja amerykańska kieruje się politycznym, a nie tylko ekonomicznym wyrachowaniem przy stymulowaniu koniunktury wojennej, podkreśla również J. M. Gillman, op. cit., s. 20—21).
- ²⁸ Por. *Union Members Attitudes on Social and Political Questions* (Harris, May 8, 1968), opublikowane przez D. C. Bok

and J. T. Dunlop: *Labor and the American Community*. New York 1970, s. 58—61.

²⁹ Tamże, s. 421.

³⁰ Por. *Zeszyty Teoretyczno-Polityczne* nr 7—8, 1967, s. 17.

³¹ *Time* z 14 XII 1970, s. 57.

³² J. M. Gillman, op. cit., s. 20.

³³ *Political Affairs*, January 1960. Ocena, iż większość robotników amerykańskich popiera wyścig zbrojeń, gdyż wierzy w naczelną tezę propagandy burżuazyjnej, zgodnie z którą wysokie wydatki militarne są jedynym skutecznym środkiem ograniczania bezrobocia i zapobiegania depresji gospodarczej, została potwierdzona w tymże teoretycznym organie KP USA również i w końcu lat sześćdziesiątych (por. *Political Affairs*, January 1968).

³⁴ K. Marzani, V. Perlo, op. cit., s. 59.

³⁵ *The American Almanac for 1970*, s. 228.

³⁶ Ph. Foner: *American Labor and the Indochina War. The Growth of Union Opposition*. New York 1971, s. 21.

³⁷ R. E. Lapp: *The Weapons Culture* (cyt. za: *Zeszyty Teoretyczno-Polityczne* nr 3, 1970, s. 114).

³⁸ W amerykańskim ruchu związkowym jest największa w świecie liczba etatowej biurokracji w stosunku do ogółu członków. Stosunek ten wynosił w 1962 r.: 1 pracownik aparatu związkowego na 300 członków, podczas gdy w Danii — 1 na 775, w Australii — 1 na 900, w Szwecji — 1 na 1700, w Anglii i Norwegii po 1 na 2200 (por. D. C. Bok and J. T. Dunlop, op. cit., s. 54).

³⁹ *The Second Constitutional Convention of the AFL-CIO. Proceeding Report*. Washington, s. 8—9.

⁴⁰ *AFL-CIO News* z 4 V 1963.

⁴¹ *AFL-CIO News* z 1 III 1965.

⁴² Por. Ph. Foner, op. cit., s. 12. (Szerszą dokumentację pro-militarystycznej aktywności prawicowego kierownictwa amerykańskiego ruchu związkowego, a w szczególności liderów AFL-CIO, zawiera praca zbiorowa pt. *Problemy sowremien-nego profsojuznogo dwiżenia w SSzA*. Moskwa 1970).

⁴³ Por. W. O. Douglas: *Points of Rebellion*. New York 1969.

Przypisy do rozdziału szóstego

¹ Ch. R. DeCarlo: „Perspectives on Technology”, opublikowane w pracy zbiorowej pt. *Technology and Social Change*. New York and London 1964, s. 36.

² D. Bell: „The Post-Industrial Society”, opublikowane w *Technology and Social Change*. New York and London 1964, s. 45.

³ Por. G. Alperowitz: *Atomic Diplomacy: Hiroshima and Potsdam. The Use of the Atomic Bomb and the American Confrontation with Soviet Power*. Wyd. ros.: *Atomnaja diplotmatija: Hirosima i Potsdam*. Moskwa 1968, s. 8.

⁴ Por. R. Jungk: *Jaśniej niż tysiąc słońc*, op. cit., s. 161.

⁵ A. Etzioni: *The Hard Way to Peace*. New York 1962, s. 31.

⁶ Por. Ch. E. Osgood: *An Alternative to War or Surrender*. Urbana 1962.

⁷ Por. S. Melman: *The Peace Race*. New York 1961.

⁸ Por. A. M. Weinberg: „Can Technology Replace Social Engineering”, opublikowane w pracy zbiorowej pt. *Technology and Social Change*. Indianapolis—New York—Kansas City 1967, s. 49—50.

⁹ Por. Ch. J. Hitch, R. N. McKean: *Ekonomika obrony w erze jądrowej*. Warszawa 1965, s. 482.

¹⁰ Por. obszerny wybór najważniejszych prac uzasadniających różne warianty „pacyfizmu nuklearnego” w wydanej przez Akademię Sił Lotniczych pracy zbiorowej pt. *American Defense Policy*. Baltimore 1965.

¹¹ Zestawiono na podstawie *Statistical Abstract of the United States* 1960, s. 538 i 1964, s. 540; *Review of Data and Science Resources*, vol. I, May 1965, s. 6—8; *Industrial Research*, January 1964, s. 38, January 1965, s. 32, January 1969, s. 63—66 i January 1970, s. 47—48; *Reviews of National Science Policy. United States*. Paris 1968, s. 488—489; *The Nation* z 17 V 1971, s. 620.

¹² Zestawiono na podstawie *Chemical and Engineering News*, May 1966, N 5, s. 16—17; M. D. Reagan: *Science and the Federal Patron*. New York 1969, s. 16 i 321.

¹³ Por. D. Bell, op. cit., s. 47.

¹⁴ Por. J. S. Tompkins, op. cit., s. 188—189.

¹⁵ *Economic Report of the President*, January 1963, s. XXV.

¹⁶ Zestawiono na podstawie *Science and Engineering in American Industry*. Washington 1956; *Industrial Research*, January 1970, s. 49.

- ¹⁷ Por. *Business Week* z 23 V 1970, s. 102.
- ¹⁸ Por. F. Awramczuk, J. Własiewicz, op. cit., s. 67.
- ¹⁹ Zestawiono na podstawie *Statistical Abstract of the United States*. Washington 1967, s. 537; *Industrial Research*, January 1970, s. 47—48.
- ²⁰ Por. R. Nelson, M. Peck i E. Kalachek: *Technology, Economic Growth and Public Policy*. Washington 1967, s. 48.
- ²¹ J. Ridgeway: *The Closed Corporation: American Universities in Crisis*. New York 1969.
- ²² C. Kerr: „New Challenges to the College and University”, opublikowane w: *Agenda for the Nation*, Washington 1968, s. 241.
- ²³ Por. J. S. Tompkins, op. cit., s. 191.
- ²⁴ Tamże, s. 203.
- ²⁵ W. W. Rostow: *The United States in the World Arena*. New York 1960, s. 60.
- ²⁶ J. S. Tompkins, op. cit., s. 193.
- ²⁷ *American Defense Policy*. Baltimore 1965, s. 194.
- ²⁸ *New Frontiers of the Kennedy Administration*. Washington 1961, s. 170.
- ²⁹ Ch. DeCarlo, op. cit., s. 31.
- ³⁰ R. Gilpin, Ch. Wright: *Scientists and Policy Making*. New York 1961, s. 1.
- ³¹ R. Jungk, op. cit., s. 197—198.
- ³² Por. J. K. Galbraith: *How to Control the Military*, op. cit., s. 46 i nn.
- ³³ *Technology and Social Change*. New York and London 1964, s. 32.
- ³⁴ Ch. DeCarlo, op. cit., s. 14.
- ³⁵ W. W. Rostow, op. cit., s. 248.
- ³⁶ Por. *Nauka o naukie*. Moskwa 1966, s. 381.
- ³⁷ *Technology and Social Change*, New York and London 1964, s. 61.
- ³⁸ J. S. Tompkins, op. cit., s. 194 i nn.
- ³⁹ Por. E. F. Goldman: *The Tragedy of Lyndon Johnson*. New York 1969.

Przypisy do rozdziału siódmego

- ¹ Por. V. Perlo: *Imperializm amerykański*. Warszawa 1953, s. 171.
- ² C. Julien: *Imperium amerykańskie*. Warszawa 1971, s. 127.

³ *Statistical Abstract of the United States*, Washington 1970, s. 311.

⁴ Obliczono na podstawie: *Balance of Payments Statistical Supplement (Revised Edition)*, 1963, s. 248; *Survey of Current Business*, October 1969, s. 24; *Survey of Current Business*, October 1970, s. 23.

⁵ *U. S. News and World Report* z 19 VII 1971, s. 38.

⁶ L. Model: „The Politics of Private Foreign Investments”, *Foreign Affairs*, July 1967, s. 640—641.

⁷ *Department of State Bulletin* z 12 I 1970, s. 33.

⁸ L. Model, op. cit., s. 38.

⁹ L. Turner: *Invisible Empires. Multinational Companies and the Modern World*, London 1970, s. 9.

¹⁰ *U. S. News and World Report* z 26 X 1970, s. 16.

¹¹ Zestawiono na podstawie *Balance of Payments Statistical Supplement (Revised Edition)*, 1963; *Survey of Current Business*, October 1970.

¹² M. I. Zachmatow: *Monopoli i wnieśniecekonomiczeskaja politika SSZA*. Moskwa 1967, s. 41.

¹³ *Science* z 25 IX 1970, s. 1267.

¹⁴ H. H. Landsberg: *Natural Resources for U. S. Growth. A Look Ahead to the Year 2000*. Baltimore 1964, s. 2 i nn.

¹⁵ *Foreign Aspects of U. S. National Security*. Washington 1958, s. 69.

¹⁶ F. Moreley: *The Foreign Policy of the United States*. New York 1951, s. 166.

¹⁷ *Department of State Bulletin* z 13 XI 1967, s. 636.

¹⁸ Tamże, s. 642.

¹⁹ *Export-Import Bank and Credit Sales of Defense Articles. Hearings before the Committee on Banking and Currency. House of Representatives, 90 Congr. 1 Sess. July 17, 1967*. Washington 1967, s. 55; *Congressional Record* z 15 X 1969, s. E 8503.

²⁰ *News from U. S. Department of Labor. USDL 8277* z 27 V 1967.

²¹ *Department of State Bulletin* z 17 VI 1968, s. 803.

²² Zestawiono na podstawie: *International Commerce* z 5 VI 1969, s. 7—9; *SSZA: ekonomika—politika—ideologija*, nr 1, 1970, s. 7.

²³ R. Strausz-Hupé, H. Hazard (Eds): *The Idea of Colonialism*. New York 1958, s. 31.

²⁴ P. A. Baran i P. M. Sweezy, op. cit., s. 254—255.

²⁵ Por. *Foreign Direct Investment Controls*. Washington 1969, s. 235; *The Commercial and Financial Chronicle* z 21 XI 1968.

²⁶ A. Manukjan: „Mieżdunarodnyje promyszlennyje swierch-monopoli”, *Mirowaja ekonomika i mieżdunarodnyje otnoszenija*, Sentjabr 1970, s. 142 i nn.

²⁷ *Fortune*, September 1968.

²⁸ *Survey of Current Business*, October 1968, s. 24—25.

²⁹ *Monthly Labor Review*, November 1966, s. 39.

³⁰ Por. V. Perlo: *Militarism and Industry*, op. cit., s. 103 i nn.

³¹ Por. V. Perlo: *Imperium wielkiego kapitału finansowego*, op. cit., s. 506.

³² Cyt. wg Z. Rurarz: *Ekspansja kapitału USA*. Warszawa 1969, s. 51.

³³ P. Hastings: *The Cold War 1945—1969*. London 1969, s. 65.

³⁴ *Congressional Record — Senate* z 23 VI 1969.

³⁵ Cyt. wg V. Perlo: *Imperializm amerykański*, op. cit., s. 13.

³⁶ Por. R. M. Pfeffer (Ed.): *No More Vietnams? The War and Future of American Foreign Policy*. New York 1968, s. 51.

³⁷ Por. *Congressional Record — Senate* z 23 VI 1969.

³⁸ Por. R. M. Pfeffer, op. cit., s. 91.

³⁹ Por. W. P. Gerberding: *United States Foreign Policy: Perspectives and Analysis*. New York, St. Louis, San Francisco, Toronto, London, Sydney 1966, s. 173 i nn.

⁴⁰ Por. D. Horowitz: *The Free World Colossus*. London 1965, s. 205—208.

⁴¹ *Look* z 30 V 1967.

⁴² G. Kolko: *The Roots of American Foreign Policy*. Boston 1969, s. 78.

⁴³ *Zeszyty Teoretyczno-Polityczne*, nr 3, 1962.

⁴⁴ *American Militarism — 1970*, op. cit., s. 136.

⁴⁵ R. Strausz-Hupé, W. Kintner, S. Possony: *A Forward Strategy for America*. New York 1961, s. 357.

⁴⁶ Por. Henry A. Kissinger: *The Troubled Partnership*. New York, London, Toronto 1965, s. 192—193.

Przypisy do rozdziału ósmego

¹ W. P. Gerberding, op. cit., s. 204. Podobnie motywuje celowość używania pojęć „polityka obronna” i „polityka bezpieczeństwa narodowego” W. W. Posvar (por. pr. zbiorowa *American Defense Policy*. Baltimore 1965, s. IX).

² D. D. Eisenhower, op. cit., s. 615.

³ Por. R. N. Ginsburgh: *U. S. Military Strategy in the Sixties*, op. cit., s. 62.

⁴ „Podstawowym celem militarnym Stanów Zjednoczonych jest przeciwdziałanie rozprzestrzenianiu się komunizmu czy innych wrogich reżimów, a przez to ochrona bezpieczeństwa Stanów Zjednoczonych” — pisze prof. W. P. Gerberding (op. cit., s. 204).

⁵ „Celem naszym oczywiście jest — mówił McNamara — rozszerzenie wolności na cały świat i dokonywanie tego w sposób zachowujący nasze bezpieczeństwo narodowe, co oznacza, że nie doprowadzimy do zniszczenia naszego narodu w trakcie rozszerzania wolności w każdy zakątek świata”. (Por. N. Ginsburgh, op. cit., s. 63).

⁶ Najgłośniejszym przykładem sprowokowania przez rząd Stanów Zjednoczonych incydentu zbrojnego w celu usprawiedliwienia przed opinią publiczną agresji był tzw. „incydent w Zatoce Tonkińskiej”. 5 sierpnia 1964 r. prezydent Johnson zaalarmował społeczeństwo amerykańskie informacją o rzekomej napaści kutrów Demokratycznej Republiki Wietnamu na okręt amerykański, znajdujący się jakoby na wodach międzynarodowych. Pod tym pretekstem Kongres zaakceptował bombardowanie DRW oraz przekazał prezydentowi uprawnienia do zwiększania udziału sił zbrojnych USA w operacjach w Wietnamie Południowym (tzw. „rezolucja tonkińska”). W rzeczywistości — jak zostało udowodnione przy okazji opublikowania ujawnionych przez profesora Daniela Ellsberga dokumentów Pentagonu w sprawie wojny wietnamskiej — incydent ten został zaplanowany i celowo sprowokowany przez stronę amerykańską: okręt amerykański wkroczył na wody terytorialne DRW i zaangażował się w potyczkę zainicjowaną przez kutry wojskowe reżimu sajgońskiego. Dokonane to zostało za wiedzą i zgodą Johnsona, który wprowadził w błąd Kongres i opinię swego kraju (por. *Time* z 28 VI 1971, s. 9).

⁷ L. Montross: *War through the Ages*. New York 1960, s. 995.

⁸ C. W. Mills: *The Causes of World War Three*. New York 1958, s. 5.

⁹ Por. *American Militarism* — 1970, op. cit., s. 11.

¹⁰ Tamże, s. 119.

¹¹ Tamże, s. 38.

¹² Por. A. Etzioni: *The Hard Way to Peace*, op. cit., s. 262.

¹³ *American Militarism* — 1970, op. cit., s. 69.

¹⁴ Tamże, s. 100.

¹⁵ *U. S. News and World Report* z 19 IV 1971, s. 16. Łączną liczbę strat wojskowych w Wietnamie po stronie amerykańskiej (wraz z sajgońskimi, południowokoreańskimi, australijskimi i resztą tzw. „sił sojusznicznych”) źródła amerykańskie szacują na 194 584 poległych oraz 733 668 rannych. Ofiary agresji wśród ludności cywilnej w Wietnamie Południowym wyniosły przeszło milion osób — licząc tylko od zaostrenia konfliktu w 1965 r. W Laosie od 1969 r. do kwietnia 1971 r. zabito 10 tys. i okaleczono 20 tys. cywilów. 60% wśród cywilnych ofiar stanowią — według statystyk amerykańskich — dzieci, co pośrednio odzwierciedla totalny charakter wojny przeciwko narodowi wietnamskiemu, a w pewnej mierze wynika z zaliczania większości zabitych w tej wojnie dorosłych cywilów jako ofiar strony nieprzyjacielskiej. Rozmiary tych ostatnich szacowane są przez Departament Obrony na 714 984 zabitych (por. *U. S. News and World Report* z 26 VII 1971, s. 17; *Time* z 10 V 1971, s. 24).

¹⁶ Por. *Zeszyty Teoretyczno-Polityczne*, nr 11, 1967.

¹⁷ Praca zbiorowa: *Democracy and the Student Left*. Boston — Toronto 1968, s. 124 i 164.

¹⁸ Por. *Economist* z 15 IV 1967.

¹⁹ *U. S. News and World Report* z 1 III 1971, s. 32 i nn.

²⁰ Por. *U. S. News and World Report* z 29 III 1971, s. 42; *The Nation* z 20 IX 1971, s. 231.

²¹ *The New Republic* z 30 I 1971, s. 11.

²² Tamże.

²³ *U. S. News and World Report* z 6 XII 1971, s. 34.

²⁴ *Look* z 21 IX 1971, s. 23.

²⁵ *The Economist* z 9 X 1971, s. 50.

²⁶ Por. H. S. Dinerstein: *Intervention against Communism*. Baltimore 1967, s. V.

²⁷ Por. *The New York Times* z 31 I 1953.

²⁸ Por. *New Frontiers of the Kennedy Administration*, op. cit., s. 168.

²⁹ Por. W. W. Kaufmann: *The McNamara Strategy*. New York, Evanston, London 1964, s. 314.

³⁰ Por. F. N. Trager: *Why Viet Nam?* New York—Washington—London 1964, s. 190.

³¹ Por. D. Horowitz: *The Free World Colossus*, op. cit.

³² A. J. Toynbee: *America and the World Revolution*, London 1962, s. 76.

- ³³ *American Militarism* — 1970, op. cit., s. 90.
- ³⁴ *Newsday* z 15 I 1967.
- ³⁵ *American Militarism* — 1970, op. cit., s. 112.
- ³⁶ Por. praca zbiorowa: *Foreign Policy and the Developing Nation*. Lexington 1969, s. 217.
- ³⁷ R. J. Barnet, op. cit., s. 43.
- ³⁸ *American Militarism* — 1970, op. cit., s. 129. Również J. K. Galbraith wykazuje bezpośredni związek między klęskami amerykańskich interwencji zbrojnych a wzrostem opozycji antymilitarystycznej. Sceptycyzm wobec polityki militarnej narastał — jego zdaniem — poczynając od klęski interwencji w Zatoce Świń, po niepowodzenia militarne w Laosie i Wietnamie (por. J. K. Galbraith, *How to Control the Military?*, op. cit., s. 55—56).
- ³⁹ *Newsweek* z 14 IV 1969.
- ⁴⁰ *Time* z 15 XI 1971, s. 16.
- ⁴¹ *Christian Science Monitor* z 31 V 1968.
- ⁴² Por. *American Militarism* — 1970, op. cit., s. 45.
- ⁴³ *Newsweek* z 3 V 1971, s. 14—16.
- ⁴⁴ *U. S. News and World Report* z 19 VII 1971, s. 41.
- ⁴⁵ *Time* z 6 IX 1971, s. 18.
- ⁴⁶ *Survey of Current Business*, November 1969, s. 8.

Przypisy do rozdziału dziewiątego

- ¹ Ch. J. Hitch, R. N. McKean: *Ekonomika obrony w erze jądrowej*, op. cit., s. 128—129.
- ² A. M. Weinberg: „Can Technology Replace Social Engineering?”, opublikowane w *Technology and Social Change*. Indianapolis, New York, Kansas City 1967, s. 49.
- ³ Zestawiono na podstawie *U. S. News and World Report* z 4 X 1971, s. 25.
- ⁴ *Newsweek* z 24 IV 1972, s. 37.
- ⁵ *U. S. News and World Report* z 16 VIII 1971, s. 27.
- ⁶ *Time* z 19 VII 1971, s. 58.
- ⁷ Sporządzono na podstawie *U. S. News and World Report* z 30 VIII 1971, s. 37.
- ⁸ Sporządzono na podstawie *U. S. News and World Report* z 11 X 1971, s. 89.
- ⁹ J. K. Galbraith: *The New Industrial State*, op. cit., s. 339.

¹⁰ D. Bell: „The Post-Industrial Society”, opublikowane w pracy zbiorowej *Technology and Social Change*. New York, London 1964, s. 53.

¹¹ Por. J. S. Tompkins, op. cit., s. 216 i nn. Zauważmy przy okazji, że „Planning—Programming—Budgeting—System” bynajmniej nie wyeliminował nadużyć i marnotrawstwa, nawet przy realizacji programów zbrojeniowych. Zdaniem wielu autorów amerykańskich kwitło ono nadal, stanowiąc pożywkę dla nadzwyczajnych zysków monopolu zbrojeniowych (por. zwłaszcza bogato udokumentowaną pracę C. R. Mollenhoffa: *The Pentagon. Politics, Profits and Plunder*, op. cit.).

¹² Por. J. S. Tompkins, op. cit., s. 191. Komisja powołana w 1959 r. przez Eisenhowera doszła do podobnych wniosków, dokumentując je niedostatkami pracowników naukowo-badawczych w gałęziach cywilnych, a zwłaszcza w dziedzinie materiałów budowlanych i artykułów tekstylnych (por. *Technology and Social Change*, New York, London 1964, s. 90—91).

¹³ Por. *Technology and Social Change*. New York, London 1964, s. 36—37.

¹⁴ Tamże, s. 52—53.

¹⁵ Obliczono na podstawie *Economic Report of the President*, 1966. Washington 1966, s. 300—301.

¹⁶ *U. S. News and World Report* z 16 VIII 1971, s. 28.

¹⁷ Por. *Fortune*, April 1968, s. 95; *U. S. News and World Report* z 19 VI 1953, s. 22.

¹⁸ Por. S. A. Dalin: „Ekonomiczeskije posledstwija wojny wo Wietnamie”, *SSZA. Ekonomika—politika—ideologija*, nr 2, 1970, s. 47.

¹⁹ E. Janeway: *The Economics of Crisis: War Politics and the Dollar*. New York 1967.

²⁰ M. Weidenbaum: *The Modern Public Sector. New Ways of Doing the Government Business*, op. cit., s. 151.

²¹ Sporządzona na podstawie *U. S. News and World Report* z 30 VIII 1971, s. 17.

²² *U. S. News and World Report* z 19 IV 1971, s. 98.

²³ *U. S. News and World Report* z 19 V 1969, s. 64.

²⁴ Sporządzono na podstawie *U. S. News and World Report* z 6 VIII 1971, s. 19, oraz z 11 X 1971, s. 23.

²⁵ Por. *New York Times* z 6 I 1970.

²⁶ Por. *Survey of Current Business*, October 1970, s. S-8, 9.

²⁷ Wykres podany za *The Economist* z 13 XI 1971, s. 60, z korektą danych o poziomie bezrobocia w listopadzie i grudniu

1971 r. na podstawie *U. S. News and World Report* z 13 XII 1971, s. 12.

²⁸ *Look* z 19 XI 1969.

²⁹ Por. *U. S. News and World Report* z 5 X 1970, s. 34.

³⁰ Por. *New York Times* z 25 IX 1969.

³¹ E. Knoll and J. N. McFadden (Eds), op. cit., s. 23.

³² J. W. Fulbright: *The Arrogance of Power*, op. cit., s. 137—
—138.

³³ E. Knoll and J. N. McFadden, op. cit., s. 111—112.

³⁴ Tamże, s. 8.

³⁵ Tamże, s. 14—15.

SPIS TABEL

1. Przedsiębiorstwa zbudowane przez rząd federalny podczas drugiej wojny światowej	24
2. Liczebność sił zbrojnych USA	36
3. Zatrudnienie w agendach związanych z realizacją zadań militarnych w porównaniu z łącznym zatrudnieniem rządu federalnego oraz z zatrudnieniem w Stanach Zjednoczonych ogółem w latach 1955—1967	45
4. Wysokość wydatków militarnych USA	47
5. Wydatki militarne USA ogółem w latach 1948—1970	48
6. Dynamika wzrostu produktu narodowego brutto oraz wydatków militarnych i cywilnych rządu federalnego w latach 1910—1939 i 1940—1968	49
7. Zmiany w strukturze wydatków militarnych USA	98—99
8. Wydatki na broń rakietową w latach 1945—1969	103
9. Zmiany struktury zamówień wojennych w latach 1964—1967	109
10. Geograficzne rozmieszczenie produkcji różnych typów uzbrojenia	110—111
11. Udział koncernów w bezpośrednich zamówieniach Departamentu Obrony	116
12. 25 głównych dostawców Pentagonu	118—119
13. Udział produkcji wojennej w obrotach 57 głównych dostawców Pentagonu	122
14. Udział zysków z produkcji militarnej w dochodach monopoli amerykańskich	125
15. Dynamika wzrostu czystego zysku koncernów zbrojeniowych	148
16. Przeciętna stopa zysku netto największych korporacji amerykańskich	149
17. Obroty i zyski towarzystw zbrojeniowych w latach kryzysu 1957—1958	151

18. Dynamika wzrostu produktu narodowego brutto i wydatków rządu federalnego w latach 1870—1970 . . .	171
19. Dynamika produkcji przemysłowej w USA w latach 1928—1946	173
20. Dynamika wzrostu produktu narodowego brutto i spożycia wojennego w latach 1939—1944	174
21. Produkcja przemysłowa a produkcja militarna w USA w latach kryzysów gospodarczych	178
22. Wzrost zamówień towarów i usług przez Departament Obrony w latach 1964—1969	180
23. Główne źródła wpływów budżetu federalnego	184
24. Dynamika produkcji przemysłowej i militarnej w USA w okresach większych kryzysów	189
25. Kontrakty agend rządu federalnego z sektorem prywatnym w 1969 r.	191
26. Udział zakupów militarnych w całokształcie zakupów rządu federalnego	192
27. Udział zakupów rządu federalnego w realizacji produkcji przemysłowej USA w 1970 r.	194
28. Zatrudnienie militarne	218
29. Dynamika zatrudnienia w bazach wojskowych oraz w produkcji militarnej 453 głównych dostawców Departamentu Obrony i NASA	221
30. Zatrudnienie w głównych gałęziach przemysłu militarnego w 1966 r.	223
31. Zmiany struktury zawodowej w produkcji lotniczo-rakietowej	224
32. Stany szczególnie uzależnione od zatrudnienia militarnego	225
33. Hrabstwa najbardziej uzależnione od zamówień Departamentu Obrony w 1980 r.	227
34. Dynamika wzrostu płac nominalnych i realnych w przemyśle	237
35. Nakłady na prace badawcze i wdrożeniowe w USA	258
36. Podział dotacji państwowych na prace badawcze i wdrożeniowe między agendy rządu federalnego	260
37. Udział rządu federalnego w ogólnych nakładach na prace badawcze i wdrożeniowe w przemyśle USA	263
38. Wykorzystanie środków federalnych na prace badawcze i konstrukcyjno-wdrożeniowe w latach 1953—1970	266
39. Dynamika wzrostu prywatnych i państwowych lokat zagranicznych kapitałów amerykańskich	292

40. Wzrost bezpośrednich inwestycji prywatnych USA w różnych regionach	297
41. Udział USA w światowym eksporcie państw kapitalistycznych niektórych produktów w 1967 r.	303
42. Zagraniczna aktywność głównych korporacji imperialistycznych USA w 1967 r.	309
43. Rozmiary inwestycji prywatnych kapitałów amerykańskich i transferu zysków do USA w latach 1950—1965	311
44. Dynamika wzrostu produkcji zagranicznych filii korporacji amerykańskich w przemyśle przetwórczym	371
45. Wzrost importu towarów zagranicznych do USA	387
46. Bilans wywozu kapitału prywatnego i państwowego za granicę oraz transferu zysków do USA w latach 1947—1965	398

WYKRESY

1. Zmiany liczebności sił zbrojnych USA w latach 1946—1971	38
2. Wzrost kosztów wojny wietnamskiej	179
3. Dynamika bezrobocia w USA w latach 1946—1969	235
4. Dynamika bezpośrednich inwestycji monopolii amerykańskich za granicą w latach sześćdziesiątych	294
5. Emigracja Amerykanów w wieku poborowym do Kanady	356
6. Przeciętne roczne tempo wzrostu wydajności pracy w przemyśle wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych w przeliczeniu na roboczogodzinę w latach 1965—1970	384
7. Wymiana handlowa USA z Japonią w latach 1955—1961	389
8. Bilans wymiany handlowej USA z zagranicą w latach 1963—1971	390
9. Spadek poziomu produkcji przemysłowej w USA w latach ostatniego kryzysu	402
10. Przeciętna stopa zysków w przemyśle USA	403
11. Wzrost kosztów utrzymania w latach 1969—1971	406
12. Poziom bezrobocia w latach 1968—1971	407

55134



SPIS TREŚCI

WSTĘP	5
Część pierwsza	
GENEZA I SKŁAD KOMPLEKSU MILITARNO-PRZEMYSŁOWEGO	15
Rozdział pierwszy	
POWSTANIE KOMPLEKSU MILITARNO-PRZEMYSŁOWEGO	17
1. Geneza przemysłu zbrojeniowego w USA	17
2. Motywy angażowania się przedsiębiorstw prywatnych w produkcję zbrojeniową	25
3. Rozbudowa sił przemocy militarnej	35
4. Wzrost wydatków militarnych	46
Rozdział drugi	
MILITARNY ESTABLISZMENT	53
1. Pentagon	56
2. Instytucje wywiadowczo-dywersyjne	62
3. Organy zabezpieczenia materiałowego polityki mili- tarnej	68
4. Ośrodki władzy zwierzchniej militarnego establiszmentu	73
5. Wpływy kompleksu militarno-przemysłowego w Kon- gresie	85
Rozdział trzeci	
PRZEMYSŁ ZBROJENIOWY	94
1. Gałęzie przemysłu zbrojeniowego	101
2. Główni dostawcy Pentagonu	114

3. Zmilitaryzowane monopole	126
4. Sto tysięcy poddostawców	138
5. Charakterystyczne cechy byznesu zbrojeniowego	148

Część druga

SPOŁECZNO-EKONOMICZNE UWARUNKOWANIA ROZWOJU MILITARYZMU	161
--	-----

Rozdział czwarty

KONIUNKTURA WOJENNA	165
1. Ukształtowanie zmilitaryzowanej wersji interwencjo- nizmu państwowego w USA	166
2. Motywy wyboru popytu militarnego jako zasadniczego środka podtrzymywania i pobudzania koniunktury	180
3. „Garnizonowa ekonomika”	190
4. Natura i granica koniunktury wojennej	197

Rozdział piąty

ZATRUDNIENIE MILITARNE A POSTAWA POLITYCZNA AMERYKAŃSKIEGO ŚWIATA PRACY	208
1. Przesłanki polityki „pełnego zatrudnienia”	209
2. Rozmiary i struktura zatrudnienia militarnego	216
3. Zmilitaryzowane zawody i ośrodki przemysłowe	222
4. Wpływ militaryzacji na poglądy i sytuację polityczną amerykańskiej klasy robotniczej	231

Rozdział szósty

MILITARYZACJA NAUKI	246
1. Motywy militaryzacji postępu naukowo-technicznego w USA	248
2. Struktura nakładów na prace badawcze i wdrożeniowe	257
3. Militaryzacja placówek naukowo-badawczych	265
4. „Technokraci” czy wykonawcy polityki oligarchii plu- tokratycznej?	276

Rozdział siódmy

WALKA O ZBUDOWANIE ŚWIATOWEGO IMPERIUM	287
1. Globalna ekspansja kapitałów amerykańskich	291
2. Walka o źródła surowców i rynki zbytu	298

3. Imperialistyczne monopole i ich zyski	306
4. Rola przemocy militarnej w zabezpieczeniu imperiali- stycznej ekspansji monopoli amerykańskich	315

Część trzecia

MOTYWY DĄŻEŃ RÓŻNYCH GRUP SPOŁECZEŃSTWA AMERYKAŃSKIEGO DO OGRANICZANIA MILITARYZMU	335
--	-----

Rozdział ósmy

NEGATYWNE EFEKTY MILITARYZACJI POLITYKI ZAGRA- NICZNEJ USA	340
---	-----

1. Sprzeczność polityki militarnej USA z wymogami bez- pieczeństwa narodowego	341
2. Ofiary „brudnych wojen”	350
3. Kryzys funkcji „światowego żandarma”	358

Rozdział dziewiąty

KONFLIKTOWOŚĆ MILITARYZMU Z POTRZEBAMI WEWNĘ- TRZNYMI USA	375
--	-----

1. Negatywne efekty militaryzacji postępu naukowo- -technicznego	379
2. Militarizm a kryzys przełomu lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych w USA	395
3. Kryzys społeczny w USA	404

KONKLUZJE	419
---------------------	-----

PRZYPISY	437
--------------------	-----

SPIS TABEL I WYKRESÓW	459
---------------------------------	-----

Redaktor techn.: H. Pawłowski
Korektor: St. Snopek

„Książka i Wiedza”, Warszawa, wrzesień 1972 r.
Wyd. I. Nakład 2740+260 egz.
Obj. ark. wyd. 21,3. Obj. ark. druk. 29,25 (25,2)
Papier druk. sat. kl. V, 65 g, 84×108 cm
Oddano do składu 13. III. 1972 r.
Podpisano do druku 17. VIII. 1972 r.
Druk ukończono we wrześniu 1972 r.
Łódzka Drukarnia Dzielowa
Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 45
Zam. nr 847/A/72. D-15. Cena zł 45.—

Osiem tysięcy czterysta dwudziesta czwarta
publikacja „KiW”

Biblioteka Główna
Akademii Obrony Narodowej

24579



20-055134-000-0

Książka Mariusza Gulczyńskiego stanowi wszechstronną analizę kompleksu wojskowo-przemysłowego, czyli powiązania sił zbrojnych, administracji państwowej i przemysłu zbrojeniowego w USA. W odróżnieniu od licznych autorów amerykańskich podejmujących ten temat autor nie ogranicza się wyłącznie do przedstawienia składu i wewnętrznej struktury kompleksu, lecz analizuje społeczne, ekonomiczne i polityczne przyczyny militaryzacji, jak również przesłanki ograniczenia wpływów kompleksu wojskowo-przemysłowego. Na szczególną uwagę zasługują m. in. takie problemy omawiane przez autora, jak główne monopole zbrojeniowe i ich miejsce w całym przemyśle amerykańskim, wpływy kompleksu na politykę wewnętrzną i zagraniczną USA, militaryzacja nauki czy wreszcie stosunek różnych grup społecznych do kompleksu wojskowo-przemysłowego. Wszelkie analizy autora są poparte licznymi oryginalnymi źródłami, dokumentami i danymi statystycznymi. Stały wzrost znaczenia kompleksu wojskowo-przemysłowego oraz coraz liczniejsze głosy protestu przeciw militaryzacji Stanów Zjednoczonych zwiększają aktualność Amerykańskiego „państwa wojny”.