

УДК 331.109.32:94(73)''194''

**ЗАБАСТОВКА ПРОФСОЮЗА АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЕЙ
В 1945–1946 гг. В США**

© 2016 г.

И.К. Корякова

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, Саранск

koryakova@yandex.ru

Поступила в редакцию 01.12.2015

Исследуются причины, характер и результаты трудового конфликта в автомобильной промышленности в 1945 – 1946 гг., анализируются факторы, влиявшие на позицию профсоюза автомобилестроителей по вопросу о заработной плате. Доказана обоснованность требований рабочих повысить заработную плату за счет прибылей бизнеса при сохранении государственного контроля за ценами. Утверждается, что главная причина неспособности профсоюза автомобилестроителей реализовать свои цели заключалась в расколе профсоюзного движения. Автор оценивает позицию бизнеса и государства в данном конфликте.

Ключевые слова: забастовка, заработная плата, профсоюз, автомобилестроители, цены, государство, конфликт, Конгресс производственных профсоюзов, США, бизнес.

Осенью 1945 – весной 1946 г. Соединенные Штаты Америки были потрясены взрывом стачечного движения. В забастовках участвовали рабочие почти всех основных отраслей производства: автомобильной, электротехнической, угольной, нефтеперерабатывающей, сталелитейной, сельскохозяйственного машиностроения. В забастовки были вовлечены портовые грузчики, рубщики и упаковщики мяса, железнодорожники. В центре борьбы стоял вопрос о повышении заработной платы. Американские исследователи оценивают данные забастовки как «апогей силы профсоюзов в 20 в.» [1, р. 234].

Трудовой конфликт в автомобильной отрасли, безусловно, был одним из наиболее острых, продолжительных и неординарных, вызвавших наибольший общественный резонанс. В предлагаемой статье ставится задача дать анализ причин, характера и результатов этой стачки.

Главным вопросом, волновавшим американские профсоюзы после окончания Второй мировой войны, был вопрос о заработной плате. Его значение определялось несправедливым характером государственного регулирования заработной платы в годы войны, которое фактически сводилось к ее замораживанию, о чем свидетельствует официальная статистика США. С января 1941 г. по июль 1945 г. стоимость жизни возросла на 32%, а базовые ставки заработной платы – на 24% [2, с. 266], при учете того, что соотношение цен и заработной платы в январе 1941 г. не отвечало интересам рабочих и сам размер оплаты труда был на мизерном для рабочих уровне. Антирабочий характер государственной политики стабилизации заработ-

ной платы во время войны вызывал огромное недовольство членов профсоюзов. Но связанные обязательства не бастовать во имя концентрации усилий на бесперебойной работе оборонного производства, необходимого для скорейшей победы над фашизмом, рабочие вынуждены были терпеть усиление эксплуатации. К тому же развертывание военного производства увеличило спрос на рабочую силу, а соответственно, расширило занятость и в условиях нехватки рабочей силы в военное время привело к тому, что рабочие были заняты на производстве не 40 часов, а в среднем 48 часов в неделю. Это, согласно американскому законодательству, установившему 40-часовую рабочую неделю и обязывавшему оплачивать каждый сверхурочный час в полуторном размере, приводило к росту валовых недельных заработков рабочих в реальном исчислении на 28%. Несмотря на то, что, как указывал отечественный историк Н.В. Сивачев, «этот рост происходил вследствие интенсификации труда за счет усиления эксплуатации трудящихся» [2, с. 266] и в итоге чистая прибыль корпораций в 1940 – 1945 гг. составила 70 млрд долларов [3, с. 21], более высокие недельные заработки позволяли рабочим компенсировать безудержный рост цен.

Однако окончание войны вело к свертыванию военного производства, в результате и к сокращению сверхурочной работы, а соответственно, и к резкому уменьшению размера приносимого рабочими домой недельного заработка. Переход от 48-часовой рабочей недели в январе 1945 г. к 42-часовой рабочей неделе уже

в августе 1945 г. серьезно сократил доходы рабочих. Как отмечает американский исследователь Р. Зигер, с мая 1945 г. к октябрю 1945 г. заработная плата рабочих уменьшилась в среднем на 23% [4, p. 212].

В новых условиях политика фактического замораживания заработной платы, которую продолжало проводить государство и после окончания войны, оказывалась совершенно неприемлемой для рабочих. И они, соглашаясь на продолжение государственного контроля за ценами, потребовали от правительства немедленного пересмотра политики в области регулирования заработной платы.

Но не дождавшись от администрации Трумэна реального изменения курса государственного контроля за заработной платой, профсоюзы, объединенные в Американскую федерацию труда (АФТ) и Конгресс производственных профсоюзов (КПП), стали упорно готовиться к борьбе за повышение заработной платы за столом переговоров с предпринимателями. Их главным требованием было увеличение почасовых ставок оплаты труда на 20–30%. Лидеры АФТ и КПП были единодушны в том, что добиваться повышения заработной платы следовало не за счет увеличения цен, а за счет астрономических прибылей бизнеса, позволявших ему идти на более справедливое распределение национального дохода [5; 6, p. 82, 95].

Однако имевшие целью подрыв роста и влияния рабочих объединений [7] американские предприниматели твердо выступили против повышения заработной платы, пока государство не отменит контроль за ценами и не разрешит им перекладывать увеличение себестоимости производимого товара на потребителя. Бизнес требовал «скорейшего демонтажа всех военно-регулирующих органов» [8, с. 163]. Как вспоминал глава Администрации по контролю за ценами (ОПА) Ч. Боулз, уже осенью 1945 г. руководимая им организация столкнулась с мощным давлением бизнеса, направленным на то, чтобы добиться разрешения повышать цены, а сенатор Р. Тафт «возглавил активную кампанию на Капитолийском холме за немедленную ликвидацию всего экономического контроля» [9, p. 132–133], включая контроль за ценами. Выступая на заседании исполкома (КПП) в ноябре 1945 г. его глава Ф. Мэррей подчеркивал, что предприниматели единым фронтом выступили против требований профсоюзов повысить заработную плату рабочим и что не было достигнуто ни одного соглашения по этому вопросу между промышленниками и тред-юнионами [6, p. 88].

В условиях когда окончание войны означало конец обязательства профсоюзов не бастовать,

настроенные воинственно рядовые рабочие требовали от лидеров профсоюзного движения решительных действий вплоть до объявления стачек, чтобы не допустить резкого падения жизненного уровня трудящихся. Руководство профсоюзов должно было на это реагировать. В противном случае оно не смогло бы удержать рабочих от стихийных, несанкционированных, забастовок, что грозило тред-юнионам санкциями со стороны государства, с одной стороны, и потерей авторитета профсоюзных боссов у рядовых, с другой стороны.

Исполком профсоюза автомобилестроителей 13 сентября 1945 г. утвердил программу борьбы за повышение заработной платы рабочим автомобильной отрасли. Видя нежелание государства пересмотреть свою политику в области заработной платы, руководство профсоюза приняло решение добиваться повышения оплаты труда в процессе коллективных переговоров с предпринимателями, не тратя далее время и усилия на то, чтобы добиться изменения государственной политики контроля за заработной платой [10, October 1, 1945].

Профсоюз выдвигал задачу 30%-го увеличения базовых ставок оплаты труда. Из этих 30% 3% должны были идти на исправление различий в заработной плате рабочих разных заводов одной компании, около 1% – на ликвидацию несправедливости в оплате труда рабочих внутри завода и 3% – на выплату по социальному обеспечению для оказания бесплатной медицинской помощи рабочим. Почасовую оплату труда предполагалось повысить только на 23%, что составляло около 25.7 цента [10, October 1, 1945].

Добиваться увеличения заработной платы планировалось не допуская роста цен, за счет самых высоких за всю историю отрасли прибылей корпораций [10, October 1, 1945; 10, October 15, 1945]. В этом вопросе исполком профсоюза автомобилестроителей выступил солидарно с руководителями как КПП, так и АФТ, не уставшими повторять, что они настаивают на повышении зарплаты без повышения цен, но за счет астрономических доходов предпринимателей [5; 6, p. 82, 95].

Была разработана и достаточно разумная тактика борьбы за достижение требований рабочих. В случае отказа владельцев автомобилестроительных компаний пойти навстречу требованиям профсоюза выбиралась одна из корпораций так называемой «Большой тройки» для проверочных переговоров по данному вопросу. Если и данная корпорация отказывалась удовлетворить требования рабочих, то «вся экономическая сила» [10, October 1, 1945] насчитывавшего 1 млн членов профсоюза автомобилестроителей

строителей мобилизовалась на то, чтобы «сразиться» с ней, применяя любые формы давления. В случае провала переговоров профсоюз должен был объявить стачку на заводах данной компании. При этом членам профсоюза, трудившимся на заводах других компаний, рекомендовалось работать слаженно, не прибегая к забастовкам, что послужило бы еще одним фактором давления на избранную для «испытания» корпорацию, так как вызвало бы у нее обеспокоенность возможностью утраты позиций на автомобильном рынке в пользу бесперебойно работавших компаний. Членам профсоюза, занятым в конкурирующих компаниях, разрешались переговоры о 30%-м повышении заработной платы, но при условии, что они, добиваясь этого, не будут прибегать к стачкам. Профсоюз обязался предпринять «энергичные действия против стачек, которые каким-либо образом подвергают опасности успех намеченной программы» [10, October 1, 1945]. Если другие корпорации соглашались на повышение зарплаты менее чем на 30%, профсоюз должен был уступить и принять эти предложения, но при единственном условии, что переговоры о повышении зарплаты немедленно возобновлялись в случае достижения профсоюзом лучших результатов в переговорах с корпорацией, избранной для «испытания».

«Твердое убеждение» членов исполкома профсоюза автомобилестроителей состояло в том, что «никогда в истории этой отрасли не было столь лучшей возможности исправить различия [в оплате труда. – И.К.] в промышленности на будущее и добиться реального повышения заработной платы, так как главные автомобильные компании распухли от военных прибылей и как изголодавшиеся тянутся к самому огромному потенциальному рынку автомобилей, который когда-либо существовал и вряд ли когда-либо будет вновь существовать в нашей жизни» [10, October 1, 1945].

Уже через два дня после одобрения плана на заседании исполкома 13 сентября 1945 г. профсоюз автомобилестроителей провозгласил, что первой мишенью «Большой тройки» выбрана компания – супергигант в автомобильной промышленности «Дженерал Моторс», «самая прибыльная корпорация в самой доходной отрасли производства» [11, January 12, 1946, p. 36].

Реакция владельцев данной компании на требование профсоюза о 30%-м повышении заработной платы была достаточно предсказуемой. Они избрали тактику твердого и непреклонного игнорирования интересов рабочих. Это объяснялось, с одной стороны, значительным укреплением за годы войны их финансо-

вых позиций, а с другой – благоприятными для бизнеса политическими и экономическими условиями, в которых началась реконверсия, то есть перестройка экономики с военных на мирные рельсы развития. Дело в том, что благодаря налоговому законодательству корпорациям, терпящим убытки в 1946 г., разрешалось обращаться к правительству за компенсациями, выплачиваемыми из средств, изъятых государством в годы войны в виде налога на сверхприбыль. Таким образом, корпорации могли позволить себе забастовку, не боясь серьезных финансовых издержек. Это давало возможность бизнесу не просто игнорировать требования профсоюзов, но даже вести себя в их отношении нарочито неуважительно и даже вызывающе.

Так, корпорация «Дженерал Моторс» в течение месяца не торопилась с ответом профсоюзу автомобилестроителей на его требование о 30%-м повышении заработной платы. Только в начале октября 1945 г. ее владельцы согласились встретиться с представителями профсоюза для обсуждения данного вопроса. Формальные переговоры между «Дженерал Моторс» и профсоюзом начались 19 октября 1945 г. Предприниматели предсказуемо отвергли требования рабочих как «неразумные» [11, January 12, 1946, p. 36].

Владельцев «Дженерал Моторс» особенно возмутило требование профсоюза автомобилестроителей поднять заработную плату за счет высоких доходов компании. Глава отделения профсоюза на заводах «Дженерал Моторс» У. Рейтер фактически отказывался обсуждать вопрос о повышении зарплаты рабочим без рассмотрения вопроса о том, откуда брать средства на это повышение.

Стойкость, с которой У. Рейтер отстаивал данную линию, и аргументированность его позиции вызывали нескрываемое раздражение предпринимателей. Несмотря на очевидность представленных У. Рейтером фактов, президент «Дженерал Моторс» Ч. Уилсон категорически отказывался рассматривать в процессе переговоров вопрос о способности компании оплатить прибавку к заработной плате за счет ее доходов.

Еще большее возмущение у него, как и у других представителей бизнеса, вызвала неожиданная поддержка требованиям профсоюза со стороны президента страны Г. Трумэна, который 13 октября 1945 г. обратился к бизнесу с призывом поднять заработную плату рабочим, а министерство торговли США, в свою очередь, опубликовало доклад, где не только утверждалось, что автомобилестроительные предприятия способны увеличить зарплату на 15%, не повышая при этом цен, но и делался вывод, что прибыли в этой отрасли в 1946 г. составят рекорд-

ные 390 млн долларов, а в 1947 г. будут даже на 70% выше [12, р. 264]. Такая позиция администрации Трумэна и правительственных институтов буквально взбесила предпринимателей, однако не имея возможности опровергнуть справедливые цифры, генеральный менеджер Ассоциации производителей автомобилей Дж. Ромни голословно заявил, что «общественность очевидно введена в заблуждение» [12, р. 265].

Несмотря на убедительные цифры, представленные правительством, «Дженерал Моторс» не уступала. На пресс-конференции Ч. Уилсон откровенно заявлял, что «реальным камнем преткновения» для разрешения конфликта являются ограничения ОПА в области цен. Владельцы компании, как, впрочем, и другие предприниматели, готовы были рассмотреть вопрос о повышении зарплаты рабочим только при условии, если государство отменяло контроль за ценами, и в этом случае компания могла переложить повышение заработной платы на плечи самих же рабочих, поднимая цены на выпускаемые товары.

Вместе с тем руководство «Дженерал Моторс» твердо выступало против того, чтобы на переговорах с профсоюзом автомобилестроителей соединить рассмотрение вопроса о повышении зарплаты с вопросом о ценах на производимую компанией продукцию. Оно осознавало, что стремление У. Рейтера поставить размер заработной платы рабочих в зависимость от «способности» компании оплатить ее угрожает самой системе социально-экономической организации американского общества. Именно поэтому Ч. Уилсон заявлял, что конфликт с профсоюзом автомобилестроителей не является «ординарным спором коллективных переговоров... он является национальной проблемой» [1, р. 229]. Руководство «Дженерал Моторс» обвиняло У. Рейтера в социализме, на что тот отвечал: «Если борьба за более равное и справедливое распределение богатства этой страны является социалистической, я признаю обвинение в том, что являюсь социалистом» (цит. по [1, р. 231]).

И профсоюз, и компания «Дженерал Моторс» твердо стояли на своем. В результате непреклонности обеих сторон начавшиеся 19 октября 1945 г. переговоры зашли в тупик. 30 октября 1945 г. Ч. Уилсон в конечном итоге отверг требование профсоюза, так как в своем официальном ответе «Дженерал Моторс» соглашалась на повышение зарплаты только на 13.5 цента в час, а не на 25.7 цента (23%), как настаивал профсоюз, и без гарантии сохранения прежних цен, что выдвигалось Рейтером как принципиальное условие повышения зарплаты. У. Рейтер назвал такое предложение бизнеса

«взяткой» [13, р. 268], а отказ компании обсуждать вопрос о ее «способности платить» – «несправедливой трудовой практикой» [1, р. 231].

В итоге профсоюзу ничего не оставалось, кроме как объявить забастовку, которая и началась 21 ноября 1945 г., когда 180 тысяч рабочих прекратили работу на 92 заводах компании «Дженерал Моторс». К этому времени уже бастовали отдельные группы нефтяников, непростые переговоры о повышении зарплаты вели электрики и сталелитейщики. Забастовка проходила относительно мирно, без насилия и побочных конфликтов. Расовый, этнический, профессиональный и другие вопросы не разделяли рабочих во время стачки. Разногласия по ним не исчезли, но как бы отошли на второй план, и рабочие выступали единым фронтом, с огромным энтузиазмом.

Очевидно, что главным камнем преткновения в забастовке стал вопрос о способности корпорации оплатить требуемое повышение заработной платы без увеличения цен на производимую продукцию. Бизнес был по-прежнему тверд и непреклонен, и тогда У. Рейтер потребовал, чтобы «Дженерал Моторс» открыла рабочим доступ к своим финансовым документам, позволяющим судить о способности компании увеличить заработную плату на требуемую сумму без повышения цен. Рейтер предлагал создание арбитражной комиссии из трех человек, которая изучила бы бухгалтерские книги «Дженерал Моторс» и приняла обязательные для выполнения обеими сторонами конфликта решения [1, р. 232]. Сама постановка вопроса о повышении зарплаты за счет прибылей компании имела огромное принципиальное значение как с точки зрения более справедливого перераспределения национального продукта, создаваемого американским народом, так и с точки зрения осознания профсоюзами своей ответственности не только за узкий слой членов своей организации, но и за развитие экономики страны в целом и за уровень жизни американских граждан в частности. Это была реальная попытка одного из лидеров профсоюзов вывести рабочие организации на новый уровень борьбы, где целью их являются не тактические узкопрофессиональные задачи, а стратегические интересы американских трудящихся. Соответственно, это вело к превращению профсоюзов в грозное политическое оружие, влиятельное и эффективное, с которым бизнес был бы вынужден считаться.

Казалось, неожиданную поддержку в своем требовании повысить зарплату за счет прибыли корпорации профсоюз получил от президента страны Г. Трумэна, когда в декабре 1945 г. он

создал арбитражную комиссию из трех человек, которая должна была, изучив ситуацию, выработать рекомендации для разрешения конфликта на заводах корпорации «Дженерал Моторс». 20 декабря 1945 г. данная комиссия по расследованию встретила с представителями обеих сторон. К концу встречи специальный посланник доставил копию заявления президента Трумэна для прессы, в котором он высказывал мнение, что комиссии должно быть предоставлено право изучить финансовые документы компании [12, p. 269]. Однако когда комиссия попросила предоставить ей бухгалтерские книги компании, та отказала, аргументируя свое решение тем, что вопрос о способности «Дженерал Моторс» платить не является вопросом конфликта [14, p. 57].

Корпорация «Дженерал Моторс» отклонила и сделанную данной комиссией по расследованию в начале января 1946 г. рекомендацию повысить зарплату рабочим на 17.5% в час, что равнялось 19.5 цента, не увеличивая при этом цены на выпускаемую продукцию [12, p. 272].

Несмотря на то, что У. Рейтер вначале протестовал против предложенного комиссией размера повышения зарплаты (вместо 30% всего 17.5%), ему все же удалось подавить свои чувства, и он приветствовал предложение Трумэна. Был сохранен главный принцип повышения зарплаты – без последующего увеличения цен. И если бы компания обещала поднять зарплату к 21 января 1946 г., У. Рейтер соглашался прекратить забастовку, назвав данную рекомендацию правительства «победой» американских рабочих и потребителей [12, p. 273].

Однако бизнес упрямо и твердо стоял на своем – никакого повышения зарплаты за счет прибылей предпринимателей. Что касалось рекомендации комиссии о размере повышения заработной платы на 19.5 цента в час, то, по мнению владельцев «Дженерал Моторс», это ослабило бы ее в конкурентной борьбе с другими компаниями. Однако, как отмечал журнал *Nation*, данная жалоба компании была необоснованной, так как прибавка в размере 19.5 цента увеличивала среднюю почасовую оплату труда не более чем на 1 доллар 31.5 цента. А это было меньше того, чего уже добились рабочие завода «Форда» – 1 доллар 37 центов [11, February 2, 1946, p. 115].

Видя стойкое сопротивление бизнеса, Г. Трумэн пошел на попятную, фактически уступив предпринимателям. Осознав это, У. Рейтер 2 февраля 1946 г. обратился к президенту страны с письмом, в котором объяснял, что главный вопрос конфликта не столько заработная плата, сколько цены, что «Дженерал Моторс» участвует в «заговоре большого бизнеса, чтобы разру-

шить контроль за ценами» [14, p. 58] и именно поэтому отсутствует прогресс в переговорах между профсоюзами и владельцами данной компании. По мнению У. Рейтера, настало время, когда президент страны должен был сплотить американский народ в поддержку контроля за ценами. Он обращался к Трумэну: «Борьба рабочих «Дженерал Моторс» есть ваша борьба и борьба каждого американца. Она требует вашей немедленной и воинственной поддержки» [14, p. 59]. Однако несмотря на справедливые пламенные слова У. Рейтера, Г. Трумэн остался глух к ним, все более склоняясь к поддержке бизнеса, настаивавшего на немедленной отмене государственного контроля за ценами, мешавшего ему обогащаться в условиях дефицита товаров мирного времени в период реконверсии. Показательны в этом смысле слова главы ОПА Ч. Боулза в письме к президенту страны от 17 декабря 1945 г.: «Я считаю, что серьезная ошибка... оставить меня одного в качестве почти единственного представителя администрации, отстаивающего антиинфляционную программу» [14, p. 62].

Однако профсоюз в своей нелегкой борьбе ждало намного более суровое испытание, чем отказ Трумэна от поддержки его справедливых требований. Профсоюз столкнулся фактически с предательством со стороны всего профсоюзного движения США, включая как АФТ, так и, что было особенно жестоко, КПП, в поддержке которого У. Рейтер, казалось, мог не сомневаться. Несмотря на неоднократные уверения в желании добиваться повышения заработной платы за счет рекордных прибылей бизнеса, ни руководство АФТ, ни лидеры КПП не предприняли реальных шагов для претворения этого лозунга в жизнь и вели переговоры о повышении заработной платы, не настаивая на данном условии. Более того, лидеры АФТ критически отнеслись к выдвинутому У. Рейтером предложению «открыть бухгалтерские книги» компании «Дженерал Моторс» (см. [15, 16]).

Но, безусловно, ударом для профсоюза автомобилестроителей явилось разрешение конфликта в сталелитейной отрасли, где с 21 января 1946 г. проходила забастовка профсоюза сталелитейщиков по вопросу о повышении заработной платы (см. [17]). 15 февраля 1946 г. владельцы сталелитейных корпораций и профсоюз сталелитейщиков подписали контракт о повышении заработной платы рабочим на 18.5 цента в час вместо требуемых профсоюзом 25 центов. Предприниматели пошли на это, так как президент страны Г. Трумэн уступил им, разрешив компенсировать увеличение заработной платы повышением цен. 14 февраля 1946 г. Г. Трумэн

подготовил указ о стабилизационной политике в области цен и заработной платы, согласно которому сталелитейные компании получали разрешение увеличивать цены на сталь в размере 5 долларов 30 центов за тонну в качестве компенсации за повышение рабочим-сталелитейщикам почасовой оплаты труда на 18.5 цента. Это явилось серьезным отходом от прежней стабилизационной политики контроля за заработной платой и ценами, направленной на сдерживание инфляции. Более того, Г. Трумэн своим указом разрешал «любой отрасли промышленности» добиваться «приведения в соответствие цен» [18, p. 117] в случае повышения заработной платы рабочим. Таким образом, предпринимателям разрешалось использовать увеличение оплаты труда как основание для изменения цен.

У. Рейтер отнесся к итогам стачки сталелитейщиков как к измене, и не только потому, что по условиям соглашения повышение заработной платы происходило за счет повышения цен, но и потому, что оплата труда увеличивалась всего лишь на 18.5 цента в час, в то время когда профсоюз автомобилестроителей требовал большего. У. Рейтер небезосновательно обвинил лидеров профсоюза сталелитейщиков в том, что их действия «ослабили нашу позицию» (цит. по [1, p. 246]).

Как отмечает американский исследователь Р. Зигер, глава КПП и председатель профсоюза сталелитейщиков Ф. Мэррэй «осторожно отделил интересы сталелитейщиков от интересов» [4, p. 224] профсоюза автомобилестроителей. Еще в начале сентября 1945 г. секретарь-казначей профсоюза сталелитейщиков Д. Макдональд предупреждал директоров отделений своего профсоюза: «Не обсуждайте цены на сталь» (цит. по: [4, p. 224]). А сам Ф. Мэррэй подчеркивал: «Наша борьба в сталелитейной промышленности полностью отличается от борьбы, которую вынуждены вести рабочие-автомобилестроители» (цит. по [4, p. 224]). В начале декабря 1945 г. Ф. Мэррэй собрал лидеров профсоюза автомобилестроителей в Питтсбурге, где предупредил У. Рейтера, чтобы тот не загонял себя в угол, требуя от «Дженерал Моторс» замораживания цен на производимую компанией продукцию [1, p. 242]. К тому же Ф. Мэррэй считал, что требование У. Рейтера об «открытии» финансовой отчетности компании «Дженерал Моторс» было «плохо обдуманно» [19, p. 203]. Более того, зимой 1946 г. во время стачки на заводах «Дженерал Моторс» широкое распространение, в том числе среди рядовых членов профсоюза автомобилестроителей, получили упорные слухи, что Ф. Мэррэй, во-первых, стремился ни при каких условиях не

допустить стачку сталелитейщиков, во-вторых, ничего не сделал, чтобы помочь забастовщикам на заводах компании «Дженерал Моторс», и в-третьих, вел секретную игру за сценой, обратившись к членам созданной Трумэном для разрешения стачки автомобилестроителей комиссии по расследованию с просьбой снизить рекомендуемый правительством размер почасовой оплаты труда автомобилестроителей с 24% до 19.5 цента, так как Мэррэй понимал, что не сможет добиться прибавки в 24% для своих рабочих-сталелитейщиков. Ф. Мэррэй якобы не желал, чтобы размер повышения оплаты труда в автомобилестроительной отрасли был больше, чем в сталелитейной [10, April, 1946]. В эти слухи поверил даже президент профсоюза автомобилестроителей Томас, который 20 марта 1946 г. обратился с телеграммой к председателю назначенной Трумэном для разрешения конфликта на заводах «Дженерал Моторс» комиссии по расследованию Л. Гаррисону с просьбой разъяснить, было ли сделано такое предложение комиссии со стороны Ф. Мэррэя. Л. Гаррисон в своей ответной телеграмме Томасу указывал, что никто, включая Ф. Мэррэя, не делал прямо или косвенно подобных предложений членам комиссии [10, April, 1946].

Свое выступление на съезде профсоюза автомобилестроителей 25 марта 1946 г. Ф. Мэррэй посвятил разоблачению этих слухов. Фактически оправдываясь, он назвал их «сфабрированными», «отвратительными», «абсурдными», «необоснованными», «фальшивками» [10, April, 1946]. Опровергая якобы свое «желание» не допустить стачку сталелитейщиков, Ф. Мэррэй сослался на решение комитета по заработной плате профсоюза сталелитейщиков от 8 сентября 1945 г. о том, что в случае отказа сталелитейных компаний в процессе переговоров согласиться на повышение зарплаты рабочих профсоюз будет вынужден прибегнуть к забастовке. Говоря о помощи забастовщикам на заводах «Дженерал Моторс», Ф. Мэррэй напомнил, что профсоюз сталелитейщиков выделил из своей казны всем бастовавшим рабочим КПП (а их зимой 1946 г. насчитывалось более 1.5 млн человек) 350 тыс. долларов, 100 тысяч из которых были направлены рабочим компании «Дженерал Моторс».

Опровергая слухи о своем вмешательстве в дела комиссии по расследованию, Ф. Мэррэй сослался на уже упомянутое письмо Л. Гаррисона Томасу от 21 марта 1946 г. [10, April, 1946]. Однако оправдания Ф. Мэррэя, насколько искренними они бы ни были, не снимали с него ответственности за раскол профсоюзного движения США по самому принципиальному

для рабочих вопросу после окончания Второй мировой войны – по вопросу о заработной плате. Ф. Мэррэй в конфликте со сталелитейными компаниями 1946 г. отказался от смелой и отвечающей интересам всех рабочих страны позиции – добиваться повышения заработной платы без увеличения цен, с одной стороны, и единого размера увеличения заработной платы (в пределах 25–30%), с другой стороны. Являясь главой КПП, он фактически подавал пример действия в трудовых конфликтах зимы–весны 1946 г. другим профсоюзам. Очевидно, что Ф. Мэррэй четко понимал, что его позиция является предательской, так как раскалывает единый фронт борьбы профсоюзов. Об этом свидетельствует тот факт, что он сам резко критиковал линию, избранную руководством Американской федерации труда во время пика забастовочной волны в начале 1946 г. Например, во время забастовки профсоюза сталелитейщиков, требовавших повышения зарплаты на 18.5 цента в час, лидеры АФТ в феврале 1946 г. вели переговоры с некоторыми компаниями, заводы которых были охвачены этой стачкой, за увеличение зарплаты членам своих профсоюзов на 12, 14 и 15 центов в час [20, р. 132]. И это вызвало справедливое возмущение Ф. Мэррэя. На заседании исполкома КПП в марте 1946 г. он с негодованием привел пример, как в штате Юта АФТ заключила соглашение с лидерами корпорации «Ю.Эс.Стил» об увеличении зарплаты своим рабочим на 15 центов в час, в то время как сталелитейщики из КПП вели ожесточенную стачечную борьбу за увеличение базовых ставок оплаты не меньше чем на 18.5 цента в час [20, р. 133]. Такого же характера соглашение АФТ заключила с корпорацией по производству алюминия. В то же время и профсоюз горняков подписал соглашение с той же корпорацией об увеличении зарплаты своим членам на 10 центов в час [20, р. 133–134]. Ф. Мэррэй ясно понимал, что такое раскольническое поведение лидеров АФТ ослабляло общий фронт борьбы профсоюзов за единую для них цель – увеличение заработной платы для своих рабочих.

В итоге отсутствовала координация забастовочного движения. Профсоюзы не согласовывали свои действия. У них не было единой тактики проведения забастовок. Как отмечает американский исследователь Р. Зигер, между крупнейшими профсоюзами КПП – электриков, автомобилестроителей, сталелитейщиков – фактически отсутствовало единство действий в забастовочной борьбе, и они стремились добиться своих требований единственно исходя из интересов собственного профсоюза и поэтому выступали скорее как «соперники», нежели как

«союзники» [4, р. 223]. Отсутствие единого руководства, согласованной стратегии и тактики забастовочной борьбы вело к взаимным обвинениям лидеров различных профсоюзов. Все это разрушало рабочую солидарность и, несомненно, резко снижало эффективность их борьбы. У. Рейтер, твердо отстаивавший интересы всех трудящихся страны, в итоге оказался в изоляции. Стачка его затягивалась, и он понимал, что предан всеми.

Урегулирование трудового конфликта в сталелитейной промышленности явилось в определенной степени образцом, по которому разрешались конфликты между рабочими и предпринимателями и в других отраслях производства. Г. Трумэн вскоре разрешил и остальным предпринимателям повысить цены для устранения диспропорции, вызванной увеличением заработной платы рабочих-сталелитейщиков. По такому же образцу, как и в сталелитейной отрасли, заключали договоры и другие профсоюзы.

Как справедливо отмечает американский исследователь Н. Ликтенстайн, после урегулирования конфликта в сталелитейной промышленности У. Рейтер и забастовщики с «Дженерал Моторс» фактически остались одни и «были брошены на произвол судьбы» [1, р. 243]. В этих условиях У. Рейтеру ничего не оставалось делать, как уступить и согласиться на схожие условия. Однако для того чтобы сохранить лицо, У. Рейтер продолжал настаивать, чтобы заработная плата рабочим была повышена не на 18.5, а на 19.5 цента, то есть на рекомендации созданной Трумэном комиссии по расследованию (из которых 18.5 цента составляло увеличение почасовой оплаты труда, а 1 цент направлялся на выравнивание оплаты труда). По мере того, как стачка автомобилестроителей по своей продолжительности прошла рубеж трех месяцев и длилась уже четвертый, только два вопроса оставались спорными: вопрос о размере повышения зарплаты (на 18.5 цента или 19.5 цента) и вопрос о праве рабочих с большим стажем в случае равных способностей, заслуг и квалификации иметь преимущество при продвижении по службе, на чем настаивал профсоюз. Особенно пылкими сторонниками сохранения второго пункта в контракте с предпринимателями являлись лидеры местных профсоюзов, которые предоставляли У. Рейтеру право определять стратегию в вопросе о зарплате, но четко осознавали, что вопросы, касающиеся продвижения по службе, затрагивают непосредственно их и в случае недовольства рабочих будут возникать конфликты на местном уровне (на уровне цеховой организации профсоюза).

13 марта 1946 г. «великая стачка», длившаяся

ся 113 дней, закончилась. Было подписано соглашение с компанией «Дженерал Моторс», согласно которому предприниматели предоставляли «преимущество» тем рабочим с большим стажем, кто хотел бы занять более высокооплачиваемые вакансии, но толкование того, что есть «преимущество», должно было находиться в руках компании. По главному вопросу конфликта соглашение предусматривало увеличение почасовой оплаты труда на 18.5 цента плюс 1 цент на исправление несправедливостей в оплате труда внутри заводов компании. Эти условия труда должны были распространиться на всех остальных членов профсоюза автомобилестроителей, занятых на работе в других корпорациях отрасли [10, March, 1946]. Однако в соглашении ничего не говорилось об отказе предпринимателей увеличивать цены – главном условии повышения оплаты труда, выдвигаемом У. Рейтером в процессе всего трудового конфликта. Вскоре компания, как и в других отраслях, также подняла цены на свою продукцию, перекладывая повышение зарплаты на самих рабочих. В результате трудно такое, хотя и «существенное», повышение заработной платы считать достижением профсоюза, так как главное его условие – ослабление государственного контроля над ценами – вело к новому витку инфляции и в итоге обесценивало достижения рабочих. Профсоюз не добился победы в главном – в повышении заработной платы за счет астрономических прибылей предпринимателей. В итоге, больше всего от этого выиграл крупный бизнес, который не только переложил увеличение заработной платы на самих рабочих, но и извлек больше прибыли за счет послаблений в стабилизационной политике государства.

Безусловно, против профсоюза автомобилестроителей играл такой важный фактор, как непреклонная позиция бизнеса, в итоге поддержанная государством в лице администрации Трумэна. Но главная причина того, что профсоюзу автомобилестроителей не удалось реализовать свою, казалось, столь умело разработанную программу, заключалась в разъединении, в расколе по данному вопросу всего профсоюзного движения в целом и, что особенно важно, в отсутствии единства в КПП в частности.

UNITED AUTOMOBILE WORKERS STRIKE IN 1945-1946 IN THE USA

I.K. Koryakova

The article examines the causes, the nature and the results of the labor dispute in the American automotive industry in 1945 – 1946. The factors that determined the United Automobile Workers' position on the wage issue are analyzed. The author proves that the workers' demands to increase the wages at the expense of business profits on the condition of the continued price control were justified. It is argued that the failure of the autoworkers to realize their program was mainly caused by the split in the trade union movement. The author's evaluation of the stand of business and government in the conflict is presented.

Keywords: strike, wage, labor union, autoworkers, prices, state, conflict, Congress of Industrial Organizations, USA, business.

Список литературы

1. Lichtenstein N. The Most Dangerous Man in Detroit: Walter Reuther and the Fate of American Labor. N.Y., 1995.
2. Сивачев Н.В. Рабочая политика правительства США в годы второй мировой войны. М., 1974.
3. История США / Под ред. Г.Н. Севостьянова: В 4 т. М., 1987. Т. 4.
4. Zieger R. The CIO, 1935–1955. Chapel Hill, 1995.
5. “America United”. A Radio Forum. 1945. March 18. 13/14. AFL Pamphlets (1889–1955) // George Meany Memorial Archives (далее – GMMA).
6. CIO Executive Board Proceedings. November, 1945 // GMMA.
7. Корякова И.К. США: профсоюзы и реформирование трудового законодательства (1945–1948). Саранск, 2014.
8. Манькин А.С. «Эра демократов»: партийная перегруппировка в США (1933–1952). М., 1990.
9. Bowles Ch. Promises to Keep: My Years in Public Life. 1941–1969. N.Y., 1971.
10. United Automobile Worker.
11. Nation.
12. Bernstein B. Walter Reuther and the General Motors Strike of 1945–1946 // Michigan History. Vol. 49. September, 1965.
13. Taft Ph. Organized Labor in American History. N.Y., 1964.
14. The Truman Administration: A Documentary History / Edited by B. J. Bernstein and A. J. Matusow. N. Y., London, 1966.
15. W. Green to R. G. Bollings, 4 February. 1948. Reel. 4. Office of the President. Miscellaneous Correspondence, 1937–1968 // GMMA.
16. Address by G. Meany. New York Building Congress. November 26, 1946. 7/6. Office of the Secretary-Treasurer, AFL George Meany, AFL (1940–1952) // GMMA.
17. Корякова И.К. Забастовка профсоюза сталелитейщиков 1946 г. в США // Американистика: актуальные подходы и современные исследования. Выпуск 7. Курск, 2015. С. 118–128.
18. Public Papers of the Presidents of the United States. Harry S. Truman. 1946. January 1 to December 31. Wash., 1962.
19. Gall G. J. Pursuing Justice: Lee Pressman: the New Deal, and the CIO. N. Y., 1999.
20. CIO Executive Board Proceedings. March, 15–16, 1945 // GMMA.

References

1. Lichtenstein N. The Most Dangerous Man in Detroit: Walter Reuther and the Fate of American Labor. N.Y., 1995.
2. Sivachev N.V. Rabochaya politika pravitel'stva SShA v gody vtoroj mirovoj vojny. M., 1974.
3. Istoriya SShA / Pod red. G.N. Sevost'yanova: V 4 t. M., 1987. T. 4.
4. Zieger R. The CIO, 1935–1955. Chapel Hill, 1995.
5. “America United”. A Radio Forum. 1945. March 18. 13/14. AFL Pamphlets (1889–1955) // George Meany Memorial Archives (dalee – GMMA).
6. CIO Executive Board Proceedings. November, 1945 // GMMA.
7. Koryakova I.K. SShA: profsoyuzy i reformirovanie trudovogo zakonodatel'stva (1945–1948). Saransk, 2014.
8. Manykin A.S. «Ehra demokratov»: partijnaya peregrupirovka v SShA (1933–1952). M., 1990.
9. Bowles Ch. Promises to Keep: My Years in Public Life. 1941–1969. N.Y., 1971.
10. United Automobile Worker.
11. Nation.
12. Bernstein B. Walter Reuther and the General Motors Strike of 1945–1946 // Michigan History. Vol. 49. September, 1965.
13. Taft Ph. Organized Labor in American History. N.Y., 1964.
14. The Truman Administration: A Documentary History / Edited by B. J. Bernstein and A. J. Matusow. N. Y., London, 1966.
15. W. Green to R. G. Bollings, 4 February. 1948. Reel. 4. Office of the President. Miscellaneous Correspondence, 1937–1968 // GMMA.
16. Address by G. Meany. New York Building Congress. November 26, 1946. 7/6. Office of the Secretary-Treasurer, AFL George Meany, AFL (1940–1952) // GMMA.
17. Koryakova I.K. Zabastovka profsoyuzov stalelitejshchikov 1946 g. v SShA // Amerikanistika: aktual'nye podhody i sovremennyye issledovaniya. Vypusk 7. Kursk, 2015. S. 118–128.
18. Public Papers of the Presidents of the United States. Harry S. Truman. 1946. January 1 to December 31. Wash., 1962.
19. Gall G. J. Pursuing Justice: Lee Pressman: the New Deal, and the CIO. N. Y., 1999.
20. CIO Executive Board Proceedings. March, 15–

16, 1945 // GMMA.